

Tilburg University

Vestigingswet en dynamiek

Jong, George Frans Albert de

Publication date:
1962

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):

Jong, G. F. A. D. (1962). *Vestigingswet en dynamiek: Beschouwingen omtrent het statische karakter van de vestigingswetgeving in verband met de dynamische ontwikkeling in de detailhandel*. [, Tilburg University]. Stenfert Kroese.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

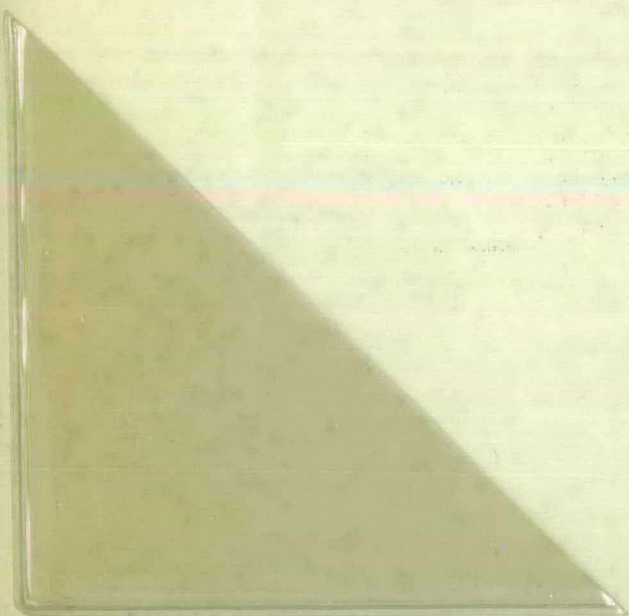
- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

VESTIGINGSWET
EN
DYNAMIEK

G. F. A. DE JONG



STELLINGEN

I

De afnemering van de overbezetting in de detailhandel heeft zich ingezet voordat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 in werking is getreden.

II

Nu ten gevolge van de door de Vestigingswet gestelde eis van vakbekwaamheid de juridische branche-afbakening een feit is geworden en deze afbakening voor het kleinbedrijf een aanpassing aan de dynamische veranderingen in het distributie-apparaat bemoeilijkt, is het handhaven van deze toelatingseis op economische gronden niet meer gerechtvaardigd.

III

De vestigingswetgeving mag uitsluitend dienstbaar worden gemaakt aan de mogelijkheid een zekere pressie uit te oefenen op de ondernemer in het kleinbedrijf die de noodzaak van een opleiding onderschat.

IV

De zorg voor de opleiding van de ondernemer is een taak die primair bij de ondernemer berust, waarbij de overheid door indirecte stimulerende maatregelen ernaar moet streven een dwingend overheidsingrijpen ten aanzien van de opleiding overbodig te maken.

V

Het streven de bedrijfsuitoefening in de detailhandel te bevorderen moet meer geschieden vanuit het algemeen middenstandsbeleid en minder vanuit het vestigingsbeleid.

VI

Bij de beoordeling van het bestaansrecht van het kleinbedrijf gebaseerd op het afwegen van het economisch doelmatige en de sociale waarden dient te worden bedacht, dat door de steeds dwingender wordende eis tot rationalisatie in het distributie-apparaat het accent meer op het economisch doelmatige komt te vallen, waardoor een beroep op sociale waarden aan kracht inboet.

VII

Het principe van gelijke kansen mag niet inhouden dat ondernemingen die economisch gezien niet levensvatbaar zijn door bescher-

ming in stand worden gehouden of dat door bevoordeling van bepaalde bedrijfscategorieën andere bedrijven in hun expansie worden belemmerd.

VIII

Daar de dienende functie een belangrijk aspect vormt van de verhoudingen binnen het midden- en kleinbedrijf, wordt door het verrichten van deze functie in de ontmoeting tussen distributeur en consument het bewustzijn versterkt, dat de personengemeenschap een door de mens ook in de economische sector realiseerbare ethische opgave is.

IX

De ondernemers in detailhandel en ambacht vormen een sociale categorie op grond van het zelfstandige ondernemerschap.

X

Recente statistische onderzoeken wijzen uit dat de loonquoten van de diverse bedrijfstakken op lange termijn een grote mate van stabiliteit vertonen. Op grond van deze constatering lijkt het derhalve gewenst in groeimodellen de produktiestructuur per bedrijfstak met behulp van de Cobb-Douglasfunctie weer te geven.

Walther G. Hoffmann, *Die branchemässige Lohnstruktur der Industrie*, Tübingen, 1961.

XI

Omdat bij de huidige ontwikkeling van de vrije organisaties van ondernemers en werknemers enerzijds en van de bedrijf- en/of produktschappen anderzijds zich de situatie kan voordoen dat beide organisatievormen met ongelijke bevoegdheden op bepaalde terreinen een gelijksoortige functie gaan vervullen is, wanneer men deze organisatievormen naast elkaar wil laten bestaan, een taakverdeling ten aanzien van gemeenschappelijke werkerterreinen noodzakelijk.

XII

Het veelvuldig verschijnen van werken op bedrijfsorganisatorisch gebied, die zowel op de praktijk als op het onderwijs zijn gericht, vormt een bedreiging voor het wetenschappelijk niveau van de organisatieleer.

VESTIGINGSWET EN DYNAMIEK

BESCHOUWINGEN OMTRENT HET STATISCHE
KARAKTER VAN DE VESTIGINGSWETGEVING IN
VERBAND MET DE DYNAMISCHE ONTWIKKELING
IN DE DETAILHANDEL

PROEFSCHRIFT

TER VERKRIJGING VAN DE GRAAD VAN DOCTOR
IN DE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN AAN DE
KATHOLIEKE ECONOMISCHE HOGESCHOOL TE
TILBURG, OP GEZAG VAN DE RECTOR MAGNI-
FICUS DR. F. J. P. VAN DOOREN, HOOGLERAAR
IN DE BEDRIJFSPSYCHOLOGIE EN SOCIALE PSY-
CHOLOGIE, IN HET OPENBAAR TE VERDEDIGEN
OP DONDERDAG 11 OKTOBER 1962
DES NAMIDDAGS TE 4 UUR

DOOR

GEORGE FRANS ALBERT DE JONG

geboren te Arnhem



H. E. STENFERT KROESE N.V. - LEIDEN

PROMOTOR: PROFESSOR DR. H. O. GOLDSCHMIDT

Ter nagedachtenis aan mijn Vader

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopy, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Druk: W. D. Meinema N.V., Delft.

WOORD VOORAF

Bij het verschijnen van dit proefschrift wil ik gaarne mijn dank betuigen aan de Hoogleraren, Lectoren en Docenten van de Katholieke Economische Hogeschool te Tilburg, die zo veel tot mijn wetenschappelijke vorming hebben bijgedragen.

In het bijzonder gaat mijn dank uit naar mijn promotor, Professor Dr. H. O. Goldschmidt, die mij bij het schrijven van dit proefschrift terzijde heeft gestaan en mij door zijn persoonlijke en wetenschappelijke belangstelling in velerlei opzicht heeft gestimuleerd.

Ook wil ik al degenen dankzeggen die door hun daadwerkelijke hulp en medeleven hebben bijgedragen tot de totstandkoming van dit proefschrift. Deze dank geldt met name Dr. Mr. A. F. H. C. Schrijvers, alsook de directie en medewerkers van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, van wie zeer in het bijzonder genoemd moeten worden: Mr. D. C. Bogers, bibliothecaris van het Instituut, en mijn collega's van de afdeling Sociaal-economisch onderzoek.

De directie van het Instituut ben ik voorts zeer erkentelijk voor de aan mij verleende faciliteiten.

De bijzondere plaats die mijn vader in mijn leven inneemt meen ik tot uitdrukking te moeten brengen door dit proefschrift in dankbaarheid op te dragen aan zijn nagedachtenis, in welke dank ik tevens mijn moeder en mijn vrouw wil betrekken.

INHOUD

	blz.
1 INLEIDING	9
1.1 Afbakening van het studie-object	9
1.2 De voorgeschiedenis van de vestigingsmaatregelen	12
1.3 De te onderscheiden perioden in het vestigingsbeleid	17
2 DE PERIODE TOT 1940	19
2.1 Aandrag van het midden- en kleinbedrijf om te komen tot een vestigingswet	19
2.2 Oorzaken die tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 hebben geleid	21
2.3 De beginselen en doelstellingen van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937	42
2.4 De resultaten van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 vóór de tweede wereldoorlog	49
3 DE PERIODE 1940 TOT 1950	66
3.1 Het B.A.V.K. 1941 en het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941	66
3.2 Invloeden van de na-oorlogse ontwikkeling op de detailhandel	69
4 DE PERIODE VANAF 1950	77
4.1 De resultaten van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937	77
4.2 De totstandkoming en de grondslagen van de Vestigingswet Bedrijven 1954	85
4.3 De invloed van de veranderde uitgangssituatie op de doelstelling en het werkteerein van de vestigingswetgeving	94
5 DE VERANDERINGEN BIJ PRODUCENT, GROSSIER EN CONSUMENT EN DE GEVOLGEN HIERVAN OP DE ONDERNEMERSFUNCTIE VAN DE DETAILLIST	111
5.1 De wederzijdse beïnvloeding van producent en detaillist	111
5.2 De gewijzigde taak van de grossier	119
5.3 De veranderingen in het consumentengedrag	123
6 VERDERE GEVOLGEN VAN DE WIJZIGINGEN IN DE BEDRIJFSKOLOM	128
6.1 Parallellisatie als economisch verschijnsel	128
6.2 De toenemende concurrentie binnen de detailhandel	131
6.3 Het concentratieverschijnsel	138

7	DE CONSEQUENTIES VAN DE STRUCTURELE WIJZIGINGEN VOOR HET KLEINBEDRIJF	143
8	DE CONSEQUENTIES VAN DE VERANDERINGEN IN HET DISTRIBUTIE-APPARAAT OP DE VESTIGINGSWETGEVING	154
8.1	De conflictsituatie tussen de dynamiek en de vestigingswetgeving in het licht van de veranderde positie van het kleinbedrijf	154
8.2	De thans nagestreefde aanpassing van de vestigingswetgeving . .	168
8.3	Het afwegen van de voor- en nadelen van de vestigingswetgeving	175
8.4	Het vestigingsbeleid in een nieuw gewaad	192
9	HET NIEUWE VESTIGINGSBELEID IN HET KADER VAN DE E.E.G.	215
	AANGEHAALDE LITERATUUR.	225

1 INLEIDING

1.1 AFBAKENING VAN HET STUDIE-OBJECT

De uitspraak van Ralph S. Alexander 'there is only one sure thing about distribution, it changes constantly'¹ is typerend voor het dynamische karakter van het distributie-apparaat. Dit vloeit ook voort uit de economische structuur van de vrije wereld die een werkzame concurrentie als essentiële voorwaarde kent voor de meest doeltreffende wijze van behoeftenvoorziening. Deze concurrentie tussen de verschillende bedrijfspvormen leidt er, wat de detailhandel betreft, toe dat telkens opnieuw gezocht moet worden naar de meest juiste verkoopstechniek en assortimentssamenstelling. Op deze wijze wordt ernaar gestreefd de positie die men inneemt te kunnen handhaven of versterken en de positie die men gaat innemen zo stevig mogelijk te doen zijn. Dientengevolge komen steeds weer nieuwe bedrijfspvormen op en verouderen andere. Steeds weer moet ook de verkoopstechniek aangepast worden aan de talloze veranderingen die zich voordoen op velerlei terrein.

In de distributiesector gelden tal van maatregelen, waarvan een aantal zijn uitgevaardigd met het doel de verhoudingen binnen deze sector te ordenen. Een van deze maatregelen is de vestigingswetgeving, die in geval van vestiging voorschrijft, dat aan bepaalde toelatingseisen moet worden voldaan. Daar aan vele vormen van wetgeving een zekere starheid inherent is, kan men zich de vraag stellen in hoeverre ook van de vestigingswetgeving een statische invloed uitgaat. Dit zal zich des te duidelijker manifesteren naarmate de dynamiek binnen de distributiesector de bedrijfsvoering een steeds meer wisselend en variërend karakter verleent. Wanneer inderdaad sprake zou zijn van een statische invloed, dan zal deze tot uitdrukking komen in een conflictsituatie, daar de ondernemer in zijn beslissingen wordt beïnvloed door enerzijds de dynamiek welke om aanpassing vraagt en anderzijds door de vestigingswetgeving welke deze aanpassing zou kunnen belemmeren. Het doel van deze studie is na te gaan in hoeverre er sprake is van een zodanige conflictsituatie tussen dynamiek en vestigingswetgeving en in hoeverre een onderling afstemmen van beide factoren wenselijk en mogelijk is.

¹ Citaat opgenomen in P. M. M. H. Snel, *Structuur en dynamiek van de detailhandel in de Verenigde Staten van Amerika*, 2e druk, Amsterdam/Antwerpen, 1962, p. 272.

Wanneer in deze studie nader wordt ingegaan op de gevolgen van de vestigingswetgeving voor de middenstand, is niet alleen een afbakening van het onderwerp noodzakelijk, maar ook een distantie van de vele raakpunten en facetten die met dit onderwerp in verband staan, daar het anders onmogelijk is tot bepaalde conclusies te komen.

Allereerst de noodzakelijke afbakening van de begrippen.

Aangezien het begrip middenstand op een zeer uiteenlopende wijze geïnterpreteerd kan worden, hetzij in economische zin, hetzij in sociologische zin – dit begrip omvat veel meer dan alleen de ondernemer in detailhandel en ambacht – wordt om misverstand te vermijden in deze studie uitsluitend gesproken over het klein-, midden- en grootbedrijf¹.

Ook wat betreft de te behandelen problematiek is een begrenzing van het studieterrein noodzakelijk. Deze studie beoogt voornamelijk een economische benaderingswijze van de vestigingswetgeving, waarbij ook aan de sociale achtergronden aandacht wordt besteed. Daar reeds bestaande handboeken uitvoerig ingaan op de praktische toepassing van de Vestigingswet en de juridische achtergronden hiervan, wordt, waar in deze studie de toepassing en de juridische aspecten van belang zijn, volstaan met een verwijzing naar de desbetreffende literatuur.

De belangrijkste beperking van het studie-object is het buiten beschouwing laten van de ambachtssector. In tegenstelling tot de situatie in een aantal andere Europese landen is de vestigingswetgeving in ons land, voor zover deze het midden- en kleinbedrijf betreft, zowel van toepassing op het ambacht als op de detailhandel. Niet alleen verschilt de bedrijfsuitoefening aanmerkelijk, maar ook de invloed van de vestigingswetgeving is zeer uiteenlopend als ge-

¹ Daar het voor het resultaat van deze studie niet nodig is een nieuwe terminologie te introduceren, waarbij meer nauwkeurige maatstaven worden aangelegd voor het onderscheid tussen het klein-, midden- en grootbedrijf, wordt om verwarring te voorkomen uitgegaan van de nu meest gangbare terminologie. In Nederland wordt het kwantitatieve criterium voor het onderscheid tussen klein- en middenbedrijf enerzijds en grootbedrijf anderzijds gesteld op resp. minder of meer dan 10 werkzame personen in de onderneming, met inbegrip van de ondernemer. Als kwalitatieve criteria, die overigens van weinig praktisch nut zijn en geenszins de begrippen volledig dekken, worden veelal genoemd de zelfstandigheid van de ondernemer, de op de individuele behoeften ingestelde produktiewijze en de sterke verbondenheid van onderneming en ondernemer. Zie voor een vergelijking van deze criteria met die van een aantal andere Europese landen *De middenstandspolitiek in de zes landen van Klein-Europa*. Rapport Ministerie van Economische Zaken, 's-Gravenhage, 1958, p. 7-14.

volg van het functiever­schil en de technologische ontwikkeling in beide sectoren¹. Ook de vakbekwaamheid in detailhandel en ambacht heeft zich in een geheel andere richting ontwikkeld, zodat de problematiek ten aanzien van deze factor voor beide sectoren op een verschillend terrein ligt. Een studie van de gevolgen van de vestigingswetgeving maakt derhalve een afzonderlijke beschouwing over de detailhandel en het ambacht noodzakelijk. Deze studie nu heeft alleen betrekking op de detailhandel. Er wordt dan ook met nadruk op gewezen, dat *de opvattingen en conclusies van deze studie dan ook geenszins zonder meer van toepassing zijn op de sector ambacht.*

Omdat men de vestigingswetgeving niet gedegen kan beoordelen zonder een duidelijk beeld te hebben van de situatie rond het ontstaan van de wet, wordt in de aanvang van deze studie aandacht gegeven aan de eerste maatregelen die de vrijheid van vestiging hebben beperkt en aan de omstandigheden waarin de detailhandel verkeerde tijdens de crisisperiode van de jaren dertig. Teneinde te kunnen bepalen wat de resultaten van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 zijn geweest, wordt ook nagegaan welke invloed de economische factoren tussen 1930 en 1950 hebben uitgeoefend op de detailhandel. Na 1950 is de economische ontwikkeling in deze sector slechts summier aangegeven, daar hieraan in de Middenstandsnota's van 1954 en 1959 voldoende aandacht is besteed. Door de vestigingswetgeving tegen deze historische achtergrond te plaatsen kan worden vastgesteld of de factoren die tot de afkondiging van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 aanleiding hebben gegeven zijn verdwenen en vervolgens of het vestigingsbeleid een andere doelstelling en inhoud heeft gekregen bij het tot stand komen van de Vestigingswet Bedrijven 1954. Na een beschrijving van de vele veranderingen die in het distributie-apparaat zijn opgetreden, wordt de vraag beantwoord of deze geleid hebben tot een conflict-situatie tussen de vestigingswetgeving en de dynamiek. Vervolgens zal worden nagegaan in hoeverre dit consequenties moet hebben ten aanzien van het vestigingsbeleid. Hierbij zal afschaffing of aanpassing van de vestigingswetgeving aan de orde komen, waarbij tevens gezien wordt of het doel van de wet ook door middel van andere overheidsmaatregelen kan worden nagestreefd. Aan het

¹ Zie o.a. E. J. Tobi en A. W. Luijckx, *Herkomst en toekomst van de middenstander*, Amsterdam, 1950, p. 163, en *Het vestigingsbeleid en het ambacht*. Mededelingen van het Hoofdbedrijfschap Ambachten, nr. 5, 1958, p. 7 e.v.

slot van deze studie wordt nog nagegaan in hoeverre de bepalingen van het E.E.G.-verdrag hierbij van invloed zijn.

1.2 DE VOORGESCHIEDENIS VAN DE VESTIGINGS- MAATREGELEN

Toen op 5 oktober 1798 art. 53 van de Burgerlijke en Staatkundige Grondregels, behorende bij de 'Akte van Staatsregeling van het Bataafsche Volk' in werking trad, werd de invoering van vrijheid van beroep en bedrijf een feit¹. Dit artikel – dat het einde van het gildentijdperk voor ons land betekende – luidde aldus: 'Bij de aan-neming der Staatsregeling worden vervallen verklaard alle Gilden, Corporatiën of Broederschappen van Neeringen, Ambachten of Fabrieken. Ook heeft iedere Burger in welke Plaats woonachtig, het regt zoodanige Fabriek of Trafiek opterigten, of zoodanig eerlijk bedrijf aan te vangen als hij verkiezen zal. Het Vertegenwoordigend Lichaam zorgt, dat de goede orde, het gemak en gerief der ingezetenen, ten dezen opzichte, worden verzekerd'². Noch in de Staatsregelingen van 1801 en 1805, noch in de Constitutie van 1806 en de latere grondwetten werd een bepaling omtrent de vrijheid van vestiging in bedrijf en beroep opgenomen, daar na de ontbinding van de gilden de vestigingsvrijheid als vanzelfsprekend werd beschouwd.

In 1798 brak dus een periode aan van vestigingsvrijheid waarop gedurende meer dan een eeuw geen principiële inbreuk werd gemaakt. Wel werden er gedurende deze periode ten aanzien van de vestiging bepaalde beperkingen opgelegd, welke betrekking hadden op die bedrijven en beroepen waarvan de uitoefening, in het belang van de gemeenschap, met waarborgen moest zijn omkleed. Deze waarborgen konden dikwijls het beste worden verzekerd door de uitoefening van een dergelijk beroep aan een vergunning te binden, die slechts onder bepaalde voorwaarden of in bepaalde omstandigheden werd verleend. Een voorbeeld van een wettelijke bepaling die een zodanige vergunning voorschreef is het besluit van 31 januari 1824 'rakende de vergunningen ter oprigting van sommige fabrieken en trafijken'. Dit besluit – een voorloper van onze huidige Hinderwet – beoogde de burger te beschermen tegen hin-

¹ W. K. J. J. van Ommen Kloeke, *De vrijheid van beroep en bedrijf*, 's-Gravenhage, 1946, p. 90.

² Citaat ontleend aan J. Groenendaal, *De Nederlandse economische vestigingswetgeving*, *Sociaal-Economische Wetgeving*, okt. en nov. 1955, p. 329.

der of andere nadelige gevolgen die het vestigen van bepaalde bedrijven met zich kan meebrengen. Behoudens wanneer men over een vergunning beschikte, was de oprichting verboden van een 70-tal met name genoemde inrichtingen, waaronder gasfabrieken, brouwerijen en chemische fabrieken die 'bij eene ongepaste daargestelling of verandering, klaarblijkelijk het publiek met gevaar, schade of hinder kunnen bedreigen, en tot welker oprigting, of verandering van inrigting, mitsdien uit het oogpunt eener goede politie, de voorafgaande beoordeeling en toestemming van het openbaar gezag, als noodig zijn te beschouwen'.¹

Ook op grond van fiscale overwegingen werden maatregelen genomen die een absolute vestigingsvrijheid beperkten. Zo werd bij wet van 9 maart 1815 het reeds tijdens het Koninkrijk Holland bestaande recht op patenten geregeld. Dit was een belasting geheven naar aanleiding van de uitreiking van een zogenaamd patent, zonder hetwelk geen bedrijf of beroep mocht worden uitgeoefend. Art. 1 lid 2 van deze wet luidde: 'En zal niemand eenigen handel, beroep, bedrijf of neering, bij art. 9 dezer ordonnantie niet vrijgesteld, vermogen uit te oefenen, tenzij voorzien van een patent, waarbij hem zulks wordt toegestaan'. De uitreiking van patenten geschiedde door of namens de gemeentebesturen. Dit recht werd in 1887 afgeschaft. Andere vestigingsbeperkende maatregelen op grond van fiscale overwegingen, waarbij het onder controle plaatsen van bepaalde ondernemingen noodzakelijk werd geacht, treft men aan in art. 1 van de wet van 30 december 1910, regelende het verbod tot het vervaardigen van houtgeest, vervolgens in art. 43 lid 1 van de wet van 15 september 1816 betreffende de belasting op zout (thans opgenomen in de Zoutwet) en ten slotte in art. 14 lid 1 van de Tabakswet van 1921, volgens welke men voor de bewerking en verkoop van tabak een bedrijfsvergunning nodig heeft.

De hierboven geschetste vestigingsverboden betekenden geen principiële inbreuk op de vestigingsvrijheid; zij waren immers, op een enkele uitzondering na, in het geheel niet tegen het zich vestigen als zodanig gericht. Door het vereisen van een vestigingsvergunning werd niet beoogd vestiging tegen te gaan, maar derden tegen hinder te beschermen of fiscale controle mogelijk te maken. Van 1798 tot 1930 kende men in Nederland dan ook nagenoeg algehele vestigingsvrijheid. Eerst na 1930 werden onder invloed van de crisis door de overheid maatregelen getroffen betreffende de bedrijfsuitoefening. De eerste maatregelen golden de sectoren van landbouw, veeteelt,

¹ Groenendaal, t.a.p., p. 330.

visserij en daaraan verwante bedrijven. Het zich vestigen als landbouwer of de uitoefening van het landbouwbedrijf als zodanig werd nog niet verboden, de Landbouwcrisiswet van 1933 (Stb. 261) verplichtte de boeren alleen tot aansluiting bij de landbouwcrisisorganisaties. Verderstrekkende gevolgen hadden aan aantal maatregelen op het gebied van goederen- en personenvervoer, waarbij de bedrijfsuitoefening zonder meer aan een vergunning werd gebonden, zoals de Wet op een zooveel mogelijk evenredige vrachtverdeling van 1933 (Stb. 251)¹. Ook voor de handel werden een aantal maatregelen uitgevaardigd. De Crisisinvoerwet van 1931 (Stb. 535) beperkte de invoer door contingenteringen en volgens de Wet van 17 november 1933 (Stb. 596) moesten de handelsverdragen op grondslag van reciprociteit worden afgesloten. Door middel van de Clearingwet van 1932 (Stb. 375) werd het betalingsverkeer met het buitenland geregeld.

De crisis van 1929 luidde dus eigenlijk de eerste wetgevende maatregelen op het gebied van de economische ordening in, waarmee het tijdperk van staatsonthouding onder invloed van de liberale opvattingen werd afgesloten. Het beginsel van economische vrijheid stond echter nog steeds voorop. Van een diepgaand overheidsingrijpen was, behoudens in de sectoren van handel en verkeer², eigenlijk nog geen sprake. De wetgevende ordening beoogde slechts voorkoming van crises en de meeste maatregelen tussen 1930-1940 hadden dan ook nog het karakter van noodwetten³. Men twijfelde nog of aanpassing of ordening noodzakelijk was⁴. Colijn hing nog de aanpassingsgedachte aan, toen hij in 1935 stelde: 'Wij moeten doorgaan en als het mogelijk is in een iets sneller tempo met het nastreven van de noodzakelijke aanpassing'⁵. Voor zover ordening werd beoogd verkeerde deze nog slechts in de fase van het nemen van produktie-beperkende maatregelen; aan een samenbundeling van groepsbelangen gericht op het algemeen belang was men nog niet toe.

¹ H. C. Kuiler, *Verkeer en vervoer in Nederland*, Utrecht, 1949, p. 141.

² Zie o.a. *Bedrijfs-economische Encyclopedie*, Deel I, Utrecht, 1947, p. 382 e.v.

³ Bijv. de Crisisinvoerwet, de Crisisuitvoerwet, de Crisiszuivelwet, de Crisisvarkenswet en de Crisispachtwet.

⁴ F. J. H. M. van der Ven, *Economische en sociale opvattingen in Nederland*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z.j., p. 83

⁵ H. Colijn, *Wat kunnen wij doen en wat moeten wij laten om onze ingezonken volkswelvaart te verhogen?* Rede van 26 jan. 1935 in Amsterdam voor de leden van de Groote Club Doctrina en van de Industriële Club.

Maar steeds meer begonnen de wetten het noodwetkarakter te verliezen. Er kwamen blijvende maatregelen in het belang van een gezonde economische ontwikkeling. Het besef groeide dat de overheid een taak had om het economisch leven te regelen en dat zij zich niet alleen kon beperken tot negatieve richtlijnen die zij slechts op daartoe strekkend verzoek van het bedrijfsleven uitvaardigde, wanneer crisistoestanden haar ingrijpen noodzakelijk maakte. De Wet op het verbindend en onverbindend verklaren van ondernemersovereenkomsten van 1935 (Stb. 310), de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 (Stb. 619) en de Bedrijfsvergunningswet van 1938 (Stb. 619) tonen verwantschap en ademen dezelfde tijdgeest, namelijk de ordenende bevoegdheid van de staat in alle omstandigheden, waarbij door blijvende maatregelen gestreefd wordt een gezonde economische ontwikkeling te waarborgen. Kenmerkend voor deze wetten was echter dat het initiatief niet bij de overheid, maar bij het bedrijfsleven zelf lag, dat om toepassing van de wet moest verzoeken.

Hoewel de beperking van de vrijheid om zich te vestigen en naar eigen goeddunken de bedrijfsvoering te kunnen regelen dateert van na 1935, was op het gebied van het arbeidsrecht de beperking van de autonomie van de ondernemer reeds eerder een feit geworden. Op dit terrein onderscheidt Mok drie fasen¹. De eerste fase neemt een aanvang met de Kinderwet van Van Houten van 1874 die een eerste beperking betekende van volledige vrije mededinging in het bedrijfsleven. De tweede fase ving aan met de Wet op het arbeidscontract van 1907² hetgeen een begin betekende van het verlenen van persoonlijke rechten aan de tot dan toe nog onbeschermde positie van de arbeider. Hiermee wordt de vrijheid van de ondernemer om zijn bedrijf naar eigen goeddunken te regelen beperkt. Gedurende de derde fase – ingeluid door de Arbeidsgeschillenwet 1923 (Stb. 182) – zette zich deze tendens verder voort en ging de overheid rechtstreeks ingrijpen in het sociaal-economisch leven.

Omdat op het gebied van het arbeidsrecht dit ingrijpen van de overheid dus eerder is ingetreden dan op het gebied van de econo-

¹ S. Mok, *Vrijheid en gebondenheid in het arbeidsrecht*, Haarlem, 1946, p. 17.

² Wet van 13 juli 1907 (Stb. 193) tot wijziging en aanvulling van de bepalingen in het Burgerlijk Wetboek omtrent huur van dienstboden en werklieden en daarmee samenhangende artikelen in dat Wetboek, alsmede in de Wetboeken van Koophandel en Burgerlijke Rechtsvordering en in de Wet op de Rechtelijke Organisatie en het Beleid der Justitie en in de Faillissementswet.

mische ordening, voegt Van der Ven daarom een vierde fase toe aan de ontwikkeling van het overheidsingrijpen¹. Deze fase ligt buiten het arbeidsrecht en ving aan met de beurscrisis van 1929. Was het ingrijpen van de overheid in het bedrijfsleven gedurende de derde fase nog indirect en bescheiden, met de aanvang van de crisistijd en zeker rond 1933 werd het overheidsingrijpen meer regelend en lang niet altijd subsidiair.

Zoals het sociaal recht eind 19e en begin 20e eeuw gekenmerkt werd door een omschakeling van een wetgeving die een bescherming beoogde naar een wetgeving die een positieve instelling vertoonde ten aanzien van het ingrijpen in de maatschappelijke situatie, groeide ook het economische orderingsrecht uit van crisiswetgeving naar een blijvende regeling ten aanzien van het maatschappelijk economisch verkeer. Het recht werd middel tot sociale controle², tot regeling, tot beheersing van het maatschappelijk leven. De opvattingen omtrent staatsonthouding gingen plaats maken voor staatsbemoeienis. 'Het recht van onze huidige staat – 'de welvaartsstaat' – is niet slechts omvangrijker, het is ook anders dan het recht van de staat der vorige eeuw – 'de liberale staat'. En het is dit anders-zijn dat hem, die is opgegroeid in de sfeer van het 'oude recht' vreemd tegenover dit 'nieuwe recht' doet staan', aldus stelt Cluysenaer³, waarna hij dieper ingaat op de hieruit voortvloeiende veranderingen van materiële en formele aard. Een van deze veranderingen is dat er een gewijzigde verhouding tussen overheid en burgers ontstaat, waarin niet alleen de overheid eisen stelt aan de burger, maar ook de burger aanspraak kan maken op ordenende maatregelen van overheidswege. Deze gewijzigde verhouding komt onder andere tot uitdrukking in het verschil tussen 'oude' en 'nieuwe' grondrechten. De oude, de politieke en staatkundige, grondrechten zijn 'negatief', bakenen een vrijheidssfeer van de burger af, een sfeer die de overheid heeft te eerbiedigen; deze grondrechten beperken dus de eisen van de overheid. De **nieuwe grondrechten**, de sociale en economische, zijn 'positief'; deze regelen ook de eisen die de burger ten opzichte van de over-

¹ Van der Ven, t.a.p., p. 66.

² Zie t.a.v. het begrip sociale controle o.a. J. A. A. van Doorn, *De sociologie van de organisatie. Beschouwingen over het organiseren in het bijzonder gebaseerd op een onderzoek van het militaire systeem*. Diss. Leiden, Leiden, 1956.

³ J. L. H. Cluysenaer, *Recht in de welvaartsstaat*. Inaugurele rede te Groningen, Groningen, 1959, p. 4.

heid kan stellen¹. Van de overheid wordt dus nu een regeling verwacht, een planning; haar ordenende bevoegdheden krijgen een inhoud en daarmee ook een taak.

In het licht van het steeds groeiende besef dat de staat een ordenende taak heeft is het begrijpelijk dat, toen op het terrein van detailhandel en ambacht de crisisomstandigheden tot ongewenste gevolgen leidden, de overheid ook in deze sectoren ordenend ging ingrijpen. Voor een juist begrip omtrent de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 moet deze wet dan ook tegen deze achtergrond worden gezien en is tevens een nader ingaan op de crisisomstandigheden gewenst.

1.3 DE TE ONDERSCHIEDEN PERIODEN IN HET VESTIGINGSBELEID

In de voorgaande paragraaf is getracht aan te tonen dat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 niet rechtstreeks is voortgevloeid uit de economische crisis van de jaren dertig, al is dit mede de aanleiding geweest². Deze wet is de eerste wet van groot formaat ten behoeve van de detailhandel en het ambacht geweest; het is de eerste vrucht van een sinds het begin van de jaren dertig meer actieve overheidspolitiek. De Winkelsluitingswet 1930 (Stb. 460), de Wet Uitverkoopen en Opruimen in het Winkelbedrijf 1935 (Stb. 564) en de Wet op het Afbetalingsbedrijf 1936 (Stb. 605) werden nog gedragen door de pogingen de ongebreidelde concurrentiestrijd te regelen en te normaliseren. Met de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 werd meer beoogd dan alleen het incidenteel bestrijden van de gevolgen van een crisis; gepoogd werd door het weren van onbekwamen het peil van de bedrijfsvoering in detailhandel en ambacht te verbeteren.

Aangezien de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 niet uitsluitend als crisiswet mag worden beschouwd, kan het voortbestaan van de wet na het herstel van de crisisperiode gerechtvaardigd worden, mits ook in normale omstandigheden een positieve taak voor de wet is vastgelegd en de voordelen die de wet met zich meebrengt opwegen tegen de nadelen. Alvorens ons hierover een oordeel te kunnen vormen, moet eerst worden nagegaan onder welke omstandig-

¹ C. H. F. Polak, *Ordering en rechtsstaat*. Inaugurele rede te Leiden, Zwolle, 1951, p. 4.

² Dit wordt ook gesteld in de *Middenstandsnota 1954*, Tweede Kamer, Zitting 1953-1954, stuk 3378, nr. 2, p. 37.

heden de Vestigingswet tot stand is gekomen en in hoeverre de wet in het verleden een gunstige invloed heeft uitgeoefend.

Wanneer de wijze van bedrijfsvoering die het groot-, midden- en kleinbedrijf nu kenmerkt vergeleken wordt met de situatie bij de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, kan een aanzienlijke vooruitgang worden opgemerkt in economisch en sociaal opzicht. Men kan zich dan afvragen in hoeverre nu deze verbeterde situatie is toe te schrijven aan de invloed van de vestigingswetgeving, temeer omdat ook vele andere factoren invloed hebben uitgeoefend.

Een wat duidelijker beeld van de merites van de vestigingswetgeving kan men zich vormen door de middenstandsvraagstukken – die voor en na de tweede wereldoorlog zo'n volkomen verschillend aspect hebben – in drie onderdelen te splitsen¹: de periode tot 1940 – waarin dus de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 tot stand is gekomen – de periode van 1940 tot 1950 – de oorlogsperiode en de naweeën hiervan – en de periode vanaf 1950, waarin de veranderingen op het gebied van de detailhandel een dermate revolutionaire ontwikkeling vertonen dat een zich opnieuw bezinnen omtrent de waarde van de vestigingswetgeving noodzakelijk is.

¹ Tot eenzelfde indeling komt o.a. A. W. Luijckx, Doelstellingen van het middenstandsbeleid, *E.S.B.*, 24 okt. 1956 en P. M. van Nieuwenhuyzen, Die Entwicklung der Struktur des Handels in den Niederlanden, *Blätter für Genossenschaftswesen*, Okt. 1961.

2 DE PERIODE TOT 1940

2.1 AANDRANG VAN HET MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF OM TE KOMEN TOT EEN VESTIGINGSWET

Reeds voor de crisis van de jaren dertig had het midden- en kleinbedrijf met grote moeilijkheden te kampen en kwamen er herhaaldelijk suggesties op om o.a. door verbetering van de handels- en vakkennis tot een betere bedrijfsuitoefening te geraken¹. Zo verdedigde in 1914 de Rotterdammer Koopmeiners maatregelen tot inperking van de vrije vestiging. In 1919 werd in de toen juist ingestelde Middenstandsraad de noodzaak van het overleggen van bewijzen van voldoende warenkennis en kennis van eenvoudig boekhouden bepleit. Dit naar aanleiding van het in het daaraan voorafgaande jaar uitgebrachte rapport door de 'Staatscommissie voor den handeldrijvenden en industrieelen middenstand'², welke commissie een ernstig gebrek aan vakbekwaamheid, boekhoudkundige kennis en financiële draagkracht had geconstateerd.

Een in 1921 ingestelde commissie van de Middenstandsraad constateerde 'dat er een teveel aan vakgenoten bestond en beperking derhalve zeer wenselijk was, doch dat directe regeringsbemoeienis toch achterwege diende te blijven en het eerder op de weg van het bedrijfsleven zelf lag de bedrijfsuitoefening door betere vakopleiding op hoger peil te brengen'³. In 1922 merkte Attema in een preadvies op tot welke nadelige gevolgen het gebrek aan handels- en vakkennis geleid had⁴ en als een van de middelen ter verbetering noemde hij de mogelijkheid dat 'de vrije vestiging worde tegengegaan om alzoo den middenstand te bevrijden van uitwassen

¹ Zie ten aanzien van de voorgeschiedenis van de Vestigingswet M. van Oers, *Parallellisatie*. Congresrede N.R.K.M., april 1958. Congresverslagboek, p. 231 e.v.; O. Leyendekkers, *De Vestigingswet Bedrijven 1954*, 3e druk, Alphen aan den Rijn, 1961, p. 2; Van der Ven, t.a.p., p. 86 e.v.; en J. W. G. Riel, *De Vestigingswet in de praktijk*, Utrecht/Antwerpen, 1961, p. 9-31.

² *Verslagen van het onderzoek naar den toestand van den handeldrijvenden en industrieelen Middenstand in Nederland*, Amsterdam, 1918.

³ Van Oers, t.a.p., p. 32.

⁴ L. Attema, *Proeve van een beginsel- en werkprogram voor den Christelijken Middenstand in Nederland*. Praeadvies voor de vierde jaarvergadering der Vereeniging van den Christelijken Handeldrijvenden en Industrieelen Middenstand in Nederland, Amsterdam, 1922, p. 27.

en onbillijke concurrentie'¹. In 1925 verzocht de Middenstandsraad aan de bonden desiderata in te zenden ten aanzien van de middenstandspolitiek, zulks in verband met het optreden van een nieuw kabinet. Uit de ingezonden wensen bleek dat alleen de Vereeniging van den Christelijken Handeldrijvenden en Industrieelen Middenstand een beperking van de vrijheid van vestiging voorstond. Deze suggesties tot ordening – waarbij men onder ordening nog slechts verstond een beperking van de bedrijfsuitoefening – werden gedragen door de opvatting dat de overheid ook een taak had om in te grijpen in de vestigingsproblematiek.

Hoewel in de hierna volgende periode van 1925 tot 1934 een gunstige invloed uitging van het steeds groeiende besef van de noodzaak tot economische samenwerking², werd de toestand in de detailhandel, zoals uit de volgende paragraaf zal blijken, steeds meer catastrofaal. Teneinde een duurzame verbetering van de situatie in het midden- en kleinbedrijf mogelijk te maken, werd het stellen van wettelijke vestigingseisen dan ook met steeds meer nadruk nagestreefd. Het congres van de Katholieke Middenstandsbond in 1933 was geheel aan de vestigingseisen gewijd en de preadviseurs

¹ Attema, t.a.p., p. 60. Zie ten aanzien van de achtergronden van dit preadvies J. P. I. van der Wilde, *Middenstandsproblematiek in een nieuw gewaad*. Diss. Vrije Universiteit Amsterdam, Kampen, 1953, p. 73 e.v.

² Dienaangaande kunnen enige belangrijke gebeurtenissen worden vermeld. In 1927 werd de N.V. Nederlandsche Middenstandsbank opgericht. In 1929 kwam de eerste belangrijke inkoopcombinatie in de levensmiddelensector, de Enkabé, tot stand in navolging van reeds bestaande inkoopcombinaties in de textielbranche. Zie hiervoor D. C. Bogers, *Inkoopcombinaties in de levensmiddelen- en textielsector in Nederland*, *Maandschrift van de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Nederland*, maart 1959, p. 67 e.v.; alsook van dezelfde auteur: Schulze-Delitzsch und die Einkaufsgenossenschaften des handeltreibenden Mittelstandes in den Niederlanden, *Blätter für Genossenschaftswesen*, Sept, 1958, p. 327 e.v. In 1930 werd de oprichting van het Economisch Instituut voor de Middenstand een feit; zie voor de achtergronden hiervan E.I.M., *20 jaren bedrijfs-economisch onderzoek, 1930-1950*, 's-Gravenhage, 1951, p. 9 e.v. Vervolgens verscheen in 1931 een studie van Tobi en Visser, waarin ook wetenschappelijk gezien meer aandacht werd gegeven aan de verschillende vormen van samenwerking in een georganiseerd distributie-apparaat; E. J. Tobi en C. Visser, *Georganiseerde distributie*, Purmerend, 1931. Met de oprichting van De Spar werd in 1932 een aanvang gemaakt met de samenwerking binnen het vrijwillig filiaalbedrijf. Ten slotte moet vermeld worden, dat in 1934 de drie Nederlandse Middenstandsbonden elkaar vonden in de noodzaak door coördinatie van de werkprogramma's ook tot een economische samenwerking te komen; het Urgentieprogram 1934 van de drie Nederlandse Middenstandsbonden, Hfdst. V, opgenomen in P. A. van den Dungen, *De middenstandsbeweging in Nederland*, Tilburg, 1937, p. 171.

Koenraadt en Jansen wensten dat 'teneinde de aanpassing van het getal ondernemingen aan de behoefte te benaderen, het onmogelijk gemaakt worde zich in bepaalde takken van nijverheid en handel te vestigen, tenzij aan bepaalde voor onderneming en ondernemer te stellen eischen is voldaan'.¹

De Christelijke Middenstandsbond bracht de vestigingseisen ter discussie in de Middenstandsraad en de drie middenstandsbonden stelden in 1934 hun gezamenlijk Urgentieprogramma op, waarin bepleit werd dat 'zo spoedig mogelijk worde overgegaan tot invoering voor de diverse takken van middenstandsbedrijf van vestigingseischen op wettelijke grondslag'. En wanneer ten slotte Jansen in zijn preadvies van 1935 naar aanleiding van enige publikaties van het E.I.M. de gevolgen van het tekort aan commerciële kennis, vakbekwaamheid en gebrek aan financiën nogmaals benadrukte en in hoofdlijnen de realisering van een wettelijke regeling schetste², was het moment voor de verdere voorbereiding van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 gerijpt.

Uit deze beschrijving van de voorgeschiedenis blijkt dus duidelijk, dat het ingrijpen van de overheid door middel van de Vestigingswet op uitdrukkelijke aandrang van het midden- en kleinbedrijf zelf is geschied.

2.2 OORZAKEN DIE TOT DE TOTSTANDKOMING VAN DE VESTIGINGSWET KLEINBEDRIJF 1937 HEBBEN GELEID

De directe aanleiding tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 was de desastreuze situatie waarin de detailhandel en het ambacht verkeerden aan het begin van de jaren dertig.

In een aantal onderzoeken is deze situatie geanalyseerd. In het E.I.M.-rapport 1934 'Vaste lasten in den detailhandel' wordt vermeld, dat van de 165 in een vijftal gemeenten gevestigde detaillisten 117 met een negatief economisch resultaat werkten³. In liefst 11 van de 12 onderzochte branches was het gemiddelde economisch resultaat negatief. De enige branche waarin een positief econo-

¹ W. M. Koenraadt en H. L. Jansen, *Wettelijke bescherming van het kleinbedrijf*. Prae-adviezen voor het 10e Congres N.R.K.M. te Breda, 's-Gravenhage, 1933, p. 101.

² H. L. Jansen, *Vestigingseischen voor ambacht, kleinnijverheid en detailhandel*. Prae-advies voor het 11e Congres van den N.R.K.M., Rotterdam, 1935.

³ Het economisch resultaat is negatief als de nettowinst ontoereikend is voor het gewaardeerde ondernemersloon.

misch resultaat voorkwam was die van apothekers en drogisten die in het onderzoek tot één branche waren verenigd.

Dat dientengevolge het inkomen van de ondernemers slechts gering was blijkt uit het E.I.M.-rapport 1933: 'De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage'. Hierin werd geconstateerd dat van de in 1932 getelde 1.201 kruidenierszaken nog niet de helft (43,5%) ingeschreven was in het handelsregister; dat wil zeggen dat deze categorie kruideniers zelfs met bijverdiensten buiten het bedrijf een jaarinkomen van f 2.000,— niet bereikte. Door Tobi en Visser werd opgemerkt dat in Delft 43,3% van de kruideniers, 45,2% van de groentehandelaren en 48,3% van de sigarenwinkeliers niet ingeschreven was in het handelsregister en derhalve eveneens een inkomen had beneden de f 2.000,— grens¹.

Het is begrijpelijk, dat bij een zo gering inkomen een groot aantal ondernemers noodgedwongen moest verdwijnen. In de Memorie van Toelichting van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf wordt vermeld, dat van de 109 kruidenierswinkels die in mei 1928 in Tilburg werden geteld, er in juli 1936 nog slechts 53 bestonden². Ook elders is een hoog sterftepercentage opgemerkt. Zowel in Amsterdam als in Schiedam was in de kruideniersbranche jaarlijks 10% van de zaken óf verdwenen óf van eigenaar veranderd³.

Deze wantoestanden in de detailhandel waren deels het gevolg van de conjuncturele crisis van de jaren dertig. Het zijn echter niet alleen deze conjuncturele invloeden geweest die de positie van het midden- en kleinbedrijf schade hebben berokkend; er werd slechts door benadrukt op welke ongezonde economische basis het midden- en kleinbedrijf berustte. Een schromelijk tekort aan vakbekwaamheid, administratieve kennis en financiële draagkracht – tekorten reeds geconstateerd in het hiervoor genoemde rapport van de middenstandsenquête van 1918 – het ontbreken van economische grondslagen voor een rationele goederendistributie (zoals aantal verkooppunten, verkooppolitiek, winkelinrichting, hygiëne), het **grote aantal randbedrijven, de toenemende concurrentie van het grootwinkelbedrijf, de verhouding ten opzichte van de grossiers,** deze en nog vele andere factoren belemmerden een evenwichtige

¹ Tobi en Visser, t.a.p., p. 59.

² Memorie van Toelichting van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf, Tweede Kamer, Zitting 1935–1936, stuk 346, nr. 3, p. 1. In het verdere verloop van deze studie worden voor aanduiding van de Memorie van Toelichting en de Memorie van Antwoord de afkortingen gebruikt van resp. M.v.T. en M.v.A.

³ Jansen, t.a.p., p. 11.

ontwikkeling van het midden- en kleinbedrijf. Toen daarbij nog bepaalde gevolgen van de depressie in hevige mate op het midden- en kleinbedrijf inwerkten, werd de toestand waarin deze sector van het economisch leven kwam te verkeren zonder meer catastrofaal. Om een inzicht hierin te verkrijgen is het nuttig de oorzaken van deze situatie te beschrijven.

Als eerste oorzaak kan derhalve worden genoemd *het afnemen van de koopkrachtige vraag*. Dit als een gevolg van een daling van het nationaal inkomen en een verminderde werkgelegenheid.

Bedroeg het nationaal inkomen in 1929 nog 6,257 miljard gulden en het inkomen per hoofd van de bevolking 807 gulden in de daarop volgende jaren trad een daling in met als dieptepunt 1935 toen deze cijfers resp. bedroegen 4,633 miljard gulden en 549 gulden¹. Het reële inkomen per hoofd daalde tussen 1929 en 1935 met 30%². Het teruglopen van het nationaal inkomen kwam o.a. tot uitdrukking in de lonen. In 1936 was het indexcijfer voor de nominale lonen in het bedrijfsleven met 17% gedaald ten opzichte van 1930³.

De koopkrachtige vraag liep ook terug als gevolg van de verminderde werkgelegenheid, die samenhang met de afnemende economische bedrijvigheid. De werkloosheid zette aan het begin van de jaren dertig krachtig door, leek zich halverwege 1933 te verbeteren, maar vertoonde toch daarna een voortgezette daling met januari 1937 als dieptepunt. In 1936 was de gemiddelde werkloosheid 25% hoger dan in 1933⁴.

Dat een en ander voor de detailhandel een teruglopen van de omzet betekende, is zonder meer duidelijk. De detailhandelsomzetten daalden van 2,923 miljoen gulden in 1929 tot 1,998 miljoen gulden in 1935, hetgeen een daling is van meer dan 30%⁵. Het E.I.M. berekende, dat de door haar onderzochte bedrijven van kruideniers, slaggers, melkhandelaren en groentehandelaren in 1933 een omzetsdaling vertoonden van resp. 24,1; 34,1; 39,3 en

¹ C.B.S., *Statistisch zakboek*, 1942, p. 105.

² F. A. G. Keesing, *De conjuncturele ontwikkeling van Nederland en de evolutie van de economische overheidspolitiek 1918-1939*, Utrecht, 1947, p. 179.

³ C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland*, 1940, 's-Gravenhage, 1942, p. 291.

⁴ C.B.S., t.a.p., p. 301.

⁵ *Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf*. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V. ter bestudering van het vraagstuk van de verhouding van het grootwinkelbedrijf en het kleinwinkelbedrijf, 's-Gravenhage, 1939, p. 11.

34,5% ten opzichte van 1928¹. Door de vertraagde aanpassing van de kleinhandelsprijzen aan die van de groothandel, stegen na 1929 aanvankelijk de brutowinstmarges nog. Later vertoonden deze marges een daling en het E.I.M. berekende voor de voornoemde categorieën van de detailhandel een daling van de brutowinstmarges in 1933 ten opzichte van 1928 van resp. 16,0; 13,2; 17,7 en 25,2%².

Toen de in 1933 geconstateerde daling van de brutowinstmarges zich bleek voort te zetten en de starheid van de bedrijfskosten (voornamelijk de huren en de rente over opgenomen kredieten) aanpassing onmogelijk maakte, liep het economisch resultaat aanmerkelijk terug. Doordat de omzet ten gevolge van de afgenomen consumptieve vraag een dalend verloop had, drukten de vaste lasten veel zwaarder, terwijl aanpassing van de overige kosten ten gevolge van een toenemende serviceconcurrentie naast de reeds aanwezige prijsconcurrentie onmogelijk bleek. Bij deze starheid van kosten moest de ondernemer behalve van zijn winst ook geheel of gedeeltelijk afstand doen van zijn gewaardeerd ondernemersloon, waardoor zijn inkomen aanmerkelijk terug liep. Het inkomen uit de onderneming van een aantal geënquêteerde kruideniers, slaggers, melkhandelaren en groentehandelaren bleek in 1933 ten opzichte van 1928 te zijn gedaald met resp. 43,4; 33,2; 26,8; 56,1%³. In die gevallen waarin de ondernemer voor zijn levensonderhoud op inkomsten uit zijn eigen zaak was aangewezen, betekende dit dat hij kapitaal aan de zaak moest onttrekken, waardoor een faillissement dreigde, tenzij een grossier hem – ten koste van zijn zelfstandigheid – de helpende hand toestak.

Het grootwinkelbedrijf trachtte bovengenoemde nadelige situatie te ontgaan door te streven naar omzetstabilisatie, resp. -vergroting door middel van vermeerdering van de verkooppunten. In de jaren 1930 tot en met 1935 – dus de periode van de ernstige malaise – breidde een tiental grootwinkelbedrijven hun totale aantal verkoopplaatsen met 30% uit⁴. Hetgeen op deze wijze aan vergroting van de omzet werd gewonnen betekende voor het midden- en kleinbedrijf echter een dienovereenkomstige omzetvermindering. De activiteiten van het grootwinkelbedrijf hadden bovendien tot

¹ E.I.M., *Kosten en winsten in den kleinhandel*, 's-Gravenhage, 1935, tabel II.

² E.I.M., t.a.p., tabel II.

³ E.I.M., t.a.p., tabel III.

⁴ G. S. Scheltema, *Concurrentie en middenstand*, nr. 4 uit de bibliotheek voor middenstandshandboekjes, Assen, z.j., p. 8.

gevolg dat de strijd om de omzet te behouden en voor zover mogelijk te vergroten de toch reeds aanwezige prijsconcurrentie verscherpte, zulks eveneens ten nadele van het midden- en kleinbedrijf.

Als tweede oorzaak moet genoemd worden het *ontstaan of vergroten van de overbezetting in bepaalde branches*.

In de aanvang van de M. v. A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van het wetsontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf werd dit gekenschetst als 'het groote euvel dat den middenstand bedreigt'¹. Dit ontstaan of vergroten van de overbezetting in de detailhandel is een belangrijk gevolg geweest van de werkloosheid tijdens de depressie-periode², die zowel de vraag- als aanbodzijde heeft beïnvloed, zoals het Voorlopig Verslag als volgt tot uitdrukking brengt: 'Het steeds toenemend gebrek aan werkgelegenheid heeft overigens niet alleen een voortdurende daling van de koopkracht teweeggebracht, doch het heeft ook tengevolge dat de stroom van nieuwe ondernemers in den detailhandel blijft aanhouden'³. Het tegengaan van de daling van de koopkracht werd onmogelijk geacht 'omdat geen Regeering de koopkracht van een volk kunstmatig kan vergroten'⁴, maar wel werd het voor mogelijk gehouden door middel van een vestigingswet de overbezetting, voor zover dit een gevolg was van vestiging van werklozen, tegen te gaan. Deze werklozen misten uiteraard de noodzakelijke vak-kennis en hadden veelal geen begrip van elementaire administratie, kostprijsberekening en serviceverlening, waardoor zij de prijs- en serviceconcurrentie ongemotiveerd ver doorvoerden ten nadele van de gehele branche.

Ook niet-werklozen probeerden door het drijven van een winkeltje een noodzakelijke bijverdienste te vinden. Hoewel dit reeds vóór 1930 erg aantrekkelijk bleek te zijn, voornamelijk voor ambtenaren in overheidsdienst⁵, werd dit middel nu door velen aange-

¹ M. v. A. op het Voorlopig Verslag van de Tweede Kamer, Zitting 1936-1937, stuk 65, nr. 1, p. 1.

² Hierop wordt ook gewezen door o.a. J. G. M. Delfgaauw, *De binnenlandse groot- en kleinhandel*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z.j., p. 67 en A. W. Luijckx, *De middenstand in de maalstroom van het economisch gebeuren*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek, p. 10.

³ Voorlopig Verslag, Tweede Kamer, Zitting 1936-1937, stuk 346, nr. 4, p. 1.

⁴ Zie voorgaande noot.

⁵ *Verslag der werkzaamheden van den Middenstandsraad over het jaar 1920*, p. 22.

grepen om de teruggang in het loon zo veel mogelijk te compenseren. Eveneens droegen tot de overbezetting bij de ondernemers die zich slechts voor korte tijd op een bepaalde plaats vestigden om dan weer elders hun geluk te beproeven, de zgn. 'vliegende winkels'. Deze vorm van concurrentie werd als zeer nadelig ervaren, al was het om principiële en praktische redenen zeer moeilijk hiertegen op te treden¹.

Deze overbezetting bracht ook met zich mee, dat de detaillist op allerlei juiste en onjuiste, eerlijke en oneerlijke wijzen de concurrentie uitoefende. Zo hoorde men dan ook in de jaren dertig herhaaldelijk vermelden dat 'de beunhazerij welig tierde', dat 'de spoeling verdund was en de prijzen bedorven'² en dat de middenstand werd ondermijnd 'door voortdurend wisselende, maar desalniettemin in aantal steeds groeiende dwergbedrijfsjes, die voor een niet onbelangrijk deel als beunhazerij-onderneminkjes kunnen worden gequalificeerd'³.

Om zich in deze concurrentiestrijd te kunnen handhaven nam de detaillist zijn toevlucht tot vele concurrentiemiddelen die de situatie alleen maar verergerden. Jansen noemt in zijn preadvies van 1933 de excessen van deze concurrentiestrijd: 'Men kent de opruiming in alle tijden en artikelen, het aantal uitverkopen dat slechts afhangt van de vindingrijkheid der aankondigers, de rest-, concurrentie-, propaganda-, reclame-, eenheids-, extra-, speciale-, huishoud-, sport-, serie-, de Paasch-, Pinkster-, Kerst-, Zomer- en Winteraanbiedingen om van verdere indrukwekkende aanbiedingen tegen volks-, uitzonderings-, verlaagde- of eenheidsprijzen maar niet te spreken'⁴.

Een onderzoek van het E.I.M. gedurende de maanden november 1933 tot en met februari 1934 wees uit dat van de 2.190 onderzochte winkels er wekelijks gemiddeld 728 – dit is een derde – een uitverkoop hielden⁵.

Niet alleen deze uitverkopen en aanbiedingen, maar ook de ongemotiveerde serviceverlening, het cadeaustelsel, het lokartikel, het verkopen op afbetaling en vele andere vormen van concurrentie noodzaakten de overheid ten minste enige wettelijke maat-

¹ *Verslag der werkzaamheden van den Middenstandsraad over het jaar 1922*, p. 13 e.v.

² W. F. Lichtenauer, *De invloed van de crisismaatregelen op het bedrijfsleven in het algemeen en op het middenstandsbedrijf in het bijzonder*, 's-Gravenhage, 1936, p. 12.

³ Voorlopig Verslag, Tweede Kamer, Zitting 1936–1937, stuk 346, nr. 4, p. 1.

⁴ H. L. Jansen, *Wettelijke bescherming van het kleinbedrijf*. Prae-advies voor het 10e Congres van den N.R.K.M. te Breda, 's-Gravenhage, 1933, p. 52.

⁵ E.I.M., *Onderzoek naar de uitverkoop*, 's-Gravenhage, 1934, p. 7.

regelen te nemen om de excessieve vormen van oneerlijke concurrentie uit te bannen. De Winkelsluitingswet 1930, de Wet Uitverkoopen en Opruimen in het Winkelbedrijf 1935 en de Wet op het Afbetalingsbedrijf 1936 konden wellicht de ergste vormen van deze economisch gezien onverantwoorde concurrentie tegengaan; de slechte toestand in het midden- en kleinbedrijf als gevolg van deze strijd kon er niet door worden verbeterd.

Een ander gevolg van deze service- en prijsconcurrentie was dat het midden- en kleinbedrijf zich allesbehalve populair maakte bij de consument. De groei van de verbruikскоöperaties werd er zeker door bevorderd, daar de consument, soms terecht, meende dat de prijzen onjuist gecalculeerd werden wanneer de detaillist door aanbiedingen of lokartikelen zijn prijzen ogenschijnlijk liet dalen of wanneer bij vermindering van het aantal klanten tot prijsverhoging werd overgegaan om de omzet te handhaven. Zelfs blijkt men in de concurrentie niet geschroomd te hebben over te gaan tot kwaliteitsvermindering¹.

Teneinde – ondanks de overbezetting – toch een redelijke omzet te behalen, hebben vele detaillisten gestreefd naar parallelisatie of, anders uitgedrukt, brancheervaging. Zo schreef Tobi in 1930: 'Er is nog een andere bijzonderheid kenmerkend voor het huidige versnipperde distributie-apparaat. Dat is de zgn. doublure: het verkopen in de winkel van andere artikelen al of niet verwant met die van de eigenlijke branche'². Ook het Kruideniersrapport 1929 wijst op brancheervaging voor het intreden van de depressie. Behalve de 2.375 eigenlijke kruideniers in Amsterdam waren er, volgens dit rapport, nog 5.000 andere winkels en winkeltjes die als nevenartikelen eveneens kruidenierswaren verkochten³. In 's-Gravenhage werden in 1932 naast de 1.201 eigenlijke kruideniersbedrijven, nog 2.668 andere zaken aangetroffen, waar kruidenierswaren als nevenartikelen in het assortiment waren opgenomen⁴. Door dit streven naar brancheervaging is de overbezetting, die toch reeds zeer aanzienlijk was, nog verergerd.

¹ Tobi en Visser, t.a.p., p. 28.

² Tobi en Visser, t.a.p., p. 19.

³ *Onderzoek naar de prijsvorming in het kruideniersbedrijf*. Rapport uitgebracht door de Sub-commissie uit de Commissie voor de Economische Politiek. Verslagen en Mededeelingen van de Afdeeling Handel en Nijverheid van het Departement van Arbeid, Handel en Nijverheid, 's-Gravenhage, 1929, nr. 2, p. 188.

⁴ E.I.M., *De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage*, 's-Gravenhage, 1933, p. 46.

Als derde oorzaak voor de deplorabele toestand, waarin het midden- en kleinbedrijf in de jaren dertig verkeerde, is ook *de ontwikkeling van het grootwinkelbedrijf en de verbruikscoöperaties* van belang, welke ontwikkeling ook weer nauw verband houdt met de overbezetting en de daling van de koopkrachtige vraag.

Reeds vóór 1930 voelde het midden- en kleinbedrijf zich bedreigd door de expansie van het grootwinkelbedrijf en herhaaldelijk werd dan ook op de noodzaak van onderlinge samenwerking gewezen teneinde de concurrentie met dit grootwinkelbedrijf met meer succes aan te kunnen¹. Maar de crisisperiode bracht toch wel aan het licht, dat het midden- en kleinbedrijf te zwak was voor een dergelijke concurrentie.

Voor al voelde men zich bedreigd door de eenheidsprijzenbedrijven, bijvoorbeeld de Hema, hetgeen door Polak op voornamelijk psychologische gronden wordt verklaard². Het eenheidsprijzenbedrijf dat zich voornamelijk toelegde op verkoop van zeer courante en eenvoudige gebruiksartikelen met een hoge omzetsnelheid, ingekocht in grote hoeveelheden rechtstreeks van de fabrikant, kon zeer lage verkoopprijzen calculeren. Dit gaf het midden- en kleinbedrijf het gevoel dat hier sprake zou zijn van oneerlijke concurrentie. Daar bovendien het gevoerde assortiment afgestemd was op artikelen van eenvoudige kwaliteit, voorzag het in de behoefte van de consument naar artikelen met minder lange levensduur. Omdat het eenheidsprijzenbedrijf artikelen voerde van mindere en ook vaak andersoortige kwaliteit, bijvoorbeeld papieren servetten en boorden, dacht het kleinbedrijf hier niet alleen een onjuiste prijsconcurrentie te ondervinden, maar tevens een kwaliteitsconcurrentie die verboden zou moeten worden. De ervaring in het buitenland indachtig, waar een wettelijke beperking van het grootwinkelbedrijf allereerst gericht was op de eenheidsprijzenbedrijven, dreef hen ertoe in de aanvang hun kritiek allereerst op deze bedrijfsvorm te richten³. Maar al spoedig betrof deze kritiek **het grootwinkelbedrijf in het algemeen. Met steeds meer nadruk** werd voorgesteld dat de overheid zou ingrijpen in de concurrentieverhouding tussen het groot- en kleinbedrijf.

¹ J. A. G. M. van Hellenberg Hubar, *Het grootwinkelbedrijf en de middenstand*. Praeadvies voor het 8e Congres van den N.R.K.M. te Almelo, sept. 1929, p. 67.

² F. L. Polak, *Enige beschouwingen over de verhouding tusschen klein- en grootwinkelbedrijf, inzonderheid met betrekking tot het eenheidsprijzenbedrijf*. Praeadvies Vereeniging van groot-werkgevers in het winkel- en magazijnbedrijf, Amsterdam, 1939, p. 12 e.v.

³ Zie hierover ook Delfgaauw, t.a.p., p. 60 e.v.

Hoewel reeds sinds 1925 maatregelen tot bescherming van het kleinbedrijf waren voorgesteld, was de eerste belangrijke aanval op de gunstige positie van het grootwinkelbedrijf¹ het preadvies van Koenraadt en Jansen in 1933, waarmee de wetenschappelijke discussie over de wenselijkheid van deze maatregelen is aangevangen. In dit advies werd nog voornamelijk het accent gelegd op overheidsmaatregelen die op indirecte wijze² het kleinbedrijf zouden beschermen. Gesteld werd dat 'het verweer van de zelfstandige kleinonderneming tegen de haar bedreigende grootonderneming en coöperatieve beweging geen steun kan vinden in een zoogenaamd recht op een bepaalde economische functie, welk recht anderen onder alle omstandigheden van die functie zou uitsluiten; een zoodanig recht, hetzij verworven, hetzij op grond van het algemeen welzijn, kan niet worden erkend'³. Hiermede werd dus wel degelijk erkend dat op economische gronden de expansie van het grootwinkelbedrijf niet mocht worden tegengegaan. De bescherming die bepleit werd, diende te geschieden door indirecte hulp van de overheid, door middel van regeling van vestiging en ordening in de concurrentieverhoudingen, en door directe hulp in de vorm van fiscale maatregelen⁴.

In de tweede helft van de jaren dertig werden echter verderstrekende maatregelen voorgesteld. In zijn preadvies erkende De Quay wel, zij het in mindere mate dan het voorgaande preadvies, de economische voordelen van het grootwinkelbedrijf, maar volgens hem rechtvaardigde de toestand in de detailhandel directe overheidsmaatregelen die het kleinbedrijf ook wettelijk zouden beschermen. Wel meende De Quay dat het kleinbedrijf nooit verdrongen zou kunnen worden, maar 'anderzijds schept een iets economischer functionneeren van het grootbedrijf niet het recht om daarmede anderen een bestaansmogelijkheid te ontnemen'⁵. Voorgesteld werd over te gaan tot maatregelen die het aantal vestigingen zouden beperken en die bovendien beperking van het door de verschillende grootbedrijven gevoerde assortiment zouden inhouden. Ook Lieftinck sloot zich bij deze opvattingen aan en meende dat

¹ Aldus E. J. Tobi, *Groot- en kleinbedrijf in den detailhandel*. Uitg. van de drie Nederlandsche Middenstandsbonden, 1939. Overdruk, p. 6.

² Koenraadt en Jansen, t.a.p., p. 63.

³ Koenraadt en Jansen, t.a.p., p. 100.

⁴ Koenraadt en Jansen, t.a.p., p. 64 e.v.

⁵ J. E. de Quay, *De bescherming van het zelfstandig kleinbedrijf in den detailhandel*. Praeadvies voor het 12e Congres van den N.R.K.M. te 's-Hertogenbosch, 's-Gravenhage, 1937, p. 17.

een tijdelijke wettelijke bescherming van het kleinbedrijf gerechtvaardigd zou zijn¹.

Tobi was van mening, dat de zo verzwakte middenstand die een strijd naar binnen en naar buiten moest voeren, zich eerst inwendig moest kunnen herstellen. Hiertoe bepleitte ook hij de expansie van het grootwinkelbedrijf tijdelijk tegen te gaan². Tobi stelde zich volledig achter het door de drie Nederlandse Middenstandsbonden uitgevaardigde Urgentieprogram 1939, dat luidde: 'Tijdelijke stopzetting der uitbreiding van het grootwinkelbedrijf in al zijn vormen, in afwachting van een blijvende regeling waardoor aan het vraagstuk der uitbreiding van het grootwinkelbedrijf en der verdringing van het kleinbedrijf op het terrein van den detailhandel in al zijn economische en sociale aspecten recht wordt gedaan. Verwijdering uit de warenhuizen van de ambachtsbedrijven, de levensmiddelenafdeling, de lunchroom en andere afdelingen van bloot attractieven aard'³. Deze overgeaccentueerde eisen geven aan hoe hoog de nood in de middenstandskringen in die tijd gestegen was.

Kenmerkend is hoe de vele voorstanders van de bescherming van het kleinbedrijf een rechtsgrond voor overheidsmaatregelen allereerst zochten in sociale motieven. Zo werd veelvuldig beweerd dat het zelfstandige kleinbedrijf een grotere bevrediging in het werk zou geven. Het bestaan van een middenstand zou bevorderlijk zijn voor de rust en orde in de bestaande maatschappij. De verhouding werkgever en werknemer zou in het zelfstandige kleinbedrijf gunstiger zijn. Het grootbedrijf zou de sociale positie van het kleinbedrijf ondergraven hebben door oneerlijke concurrentiemiddelen te gebruiken⁴.

Opvallend is ook dat vele voorstanders sterk beïnvloed zijn door het door de Thomistische wijsbegeerte zo voorgestane doelordeningsprincipe, waarbij de waarde ontleend wordt aan de prioriteit van de doeleinden. Bij elke poging bescherming van het kleinbedrijf te rechtvaardigen, werd vooraf het bestaansrecht van dit kleinbedrijf bewezen. De publikaties waarin bescherming wordt voorgestaan zijn

¹ P. Liefstinck, Actueele Middenstandsvragen. *Stenografisch Verslag Congres Chr. Middenstandsbond*, 1939, p. 50.

² Tobi, t.a.p., p. 48.

³ Tobi, t.a.p., p. 2.

⁴ A. C. de Vooys, *Wijzigingen in de maatschappelijke verhoudingen*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z.j., p. 35.

dan ook rijk aan bewijsvoeringen¹. Daar men toen nog ver verwijderd was van een publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie en het kleinbedrijf zich te zwak wist tot ontplooiing van eigen initiatief, is het heel begrijpelijk dat de vele voorstanders van de wettelijke bescherming de hulp van de staat inriepen en dat zij deze hulp alleen konden baseren op sociale waarden, waarbij economische waarden onderschat werden². Hier zien wij dus hoe op het gebied van de concurrentieverhoudingen de verhouding tussen de sociale waarden en de economische doelmatigheid voor een zeer belangrijk gedeelte door de eerstgenoemde waarden werd bepaald. In hoofdstuk 7 zal echter geconstateerd worden dat met het verstrijken van de jaren deze verhouding is gewijzigd, waardoor nu een beroep op sociale waarden aan kracht heeft ingeboet.

Uiteraard konden de tegenstanders van een wettelijke bescherming zich veel gemakkelijker op de economische waarden van het grootwinkelbedrijf beroepen. Pleiter noemde in zijn preadvies in 1934 de belangrijke economische functie van het grootwinkelbedrijf. Deze zou in een rationeel distributie-apparaat tot prijsverlagingen kunnen leiden en in het produktieproces aanleiding kunnen geven tot grotere activiteiten door de relatief grote orders. Ook zag hij – wellicht als toegift ten opzichte van hen die zich uitsluitend op sociale waarden beriepen – een positieve functie weggelegd voor het grootbedrijf, in die zin, dat door bovengenoemde factoren het gebruik van vele goederen nu binnen het bereik van een belangrijke categorie minder gesitueerden kon komen³.

Verrijn Stuart meende, dat als de overheid het kleinbedrijf door een verstandige politiek zou steunen er voor groot- en kleinbedrijf naast elkaar een eigen plaats zou zijn; een bevoordeling van het kleinbedrijf door discriminatie in de vestigingspolitiek zou dan niet eens nodig zijn⁴. Hentzen wees wettelijke maatregelen af en zocht een oplossing in een verbeterde harmonische verhouding, hetgeen door een systeem van publiekrechtelijke organisaties zou kunnen

¹ Hierop wordt ook gewezen door Van der Ven, t.a.p., p. 86.

² Een sterk benadrukken van de sociale waarden van het kleinbedrijf kan ook worden opgemerkt in *Handboek voor den Middenstand*, samengesteld door H. L. Jansen, M. Kropveld, J. C. Mollerus, F. L. van Muiswinkel en E. J. Tobi, Haarlem, 1937, p. 296 e.v.

³ H. W. Pleiter, *Het grootbedrijf in het moderne distributiesysteem*. Praeadvies voor de Vereniging van groot-werkgevers in het winkel- en magazijnbedrijf, Amsterdam, 1934, p. 88 e.v.

⁴ G. M. Verrijn Stuart, *Wettelijke regeling van de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel*, Amsterdam, z.j., p. 59.

worden verwezenlijkt¹. Gerbrandy stelde dat uitschakeling van oneerlijke concurrentie beoogd moest worden, want alleen hiermede zou het klein- en grootbedrijf gebaat zijn².

Ook de tegenstanders van de wettelijke maatregelen gingen dus uit van het bewijzen van het bestaansrecht, in dit geval van het grootbedrijf. Wettelijke maatregelen ter bescherming van het kleinbedrijf wezen zij af, omdat de moeilijkheden waarin het kleinbedrijf zich bevond naar hun mening te wijten waren aan oorzaken gelegen buiten het grootwinkelbedrijf. Volgens hen moest de overheid wel sanering nastreven, maar daarbij het grootbedrijf niet belemmeren, daar aan deze bedrijfssector de moeilijkheden niet konden worden toegerekend³.

In Nederland zijn geen wettelijke beschermingsmaatregelen genomen, daarentegen wel in een aantal andere Europese landen. Zo kende men in Zwitserland het Bondsbesluit van 1933 dat telkens verlengd werd, welk besluit een verbod oplegde over te gaan tot opening van nieuwe en uitbreiding van bestaande warenhuizen, eenheidsprijzenbedrijven en filiaalondernemingen.

In Duitsland werd op 12 mei 1933 uitgevaardigd 'Das Gesetz zum Schutze des Einzelhandels', dat een status-quo betekende ten aanzien van het aantal bedrijven, de bedrijfsomvang en de aard van de bedrijfsuitoefening. In de uitwerking van deze wet 'Die Durchführungsverordnung vom 23. Juni 1934', werden vestiging en uitbreiding toegestaan (enige beperking daargelaten) in geval van gebleken vakkennis en geschiktheid, maar voor het grootwinkel- en filiaalbedrijf gold bovendien nog dat alleen toestemming zou worden gegeven tot oprichting en uitbreiding indien hieraan in het belang van de consument behoefte bleek te bestaan⁴.

In België werd in 1937 de zogenaamde Grendelwet uitgevaardigd welke een tijdsduur van 5 jaar had. Na enige malen te zijn verlengd is deze wet in maart 1959 vervangen door een gentleman's

¹ Cassianus Hentzen, O.F.M., *Zijn wettelijke maatregelen gewenscht teneinde daardoor in de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel, de ontwikkeling van het grootbedrijf ten bate van het kleinbedrijf te remmen?* Amsterdam, 1939, p. 63.

² P. S. Gerbrandy, *Zijn wettelijke maatregelen gewenscht teneinde daardoor in de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel, de ontwikkeling van het grootbedrijf ten bate van het kleinbedrijf te remmen?* Amsterdam, z.j., p. 24.

³ *Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf*. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V., t.a.p., p. 24.

⁴ Zie hierover Heinz Leinert, *Das Gesetz zum Schutze des Einzelhandels*, Berlin, 1938, p. 80.

agreement¹. Toch vraagt men zich in België nu wel af of de bescherming door de Grendelwet verleend, niet de oorzaak is geweest dat het midden- en kleinbedrijf door deze beschermde positie nagelaten heeft zich door samenwerking en sanering van een gunstiger concurrentiepositie te verzekeren².

Daar in ons land geen wettelijke maatregelen tot bescherming tegen het grootwinkelbedrijf zijn uitgevaardigd, heeft de expansie van het grootbedrijf zich verder kunnen voortzetten. Het is moeilijk te bepalen in hoeverre dit ook bijgedragen heeft tot de ongunstige toestand voor het midden- en kleinbedrijf begin 1930. Aan de hand van enige schattingen kan een indruk worden verkregen van het aandeel van het groot- en kleinbedrijf in de totale detailhandelsomzetten. Deze schattingen, die over enige jaren zijn verspreid, geven, gezien de onderlinge verschillen naar plaats en branche, uiteraard slechts een globaal beeld³ en kunnen niet dienen om verschuivingen te constateren.

Aandeel van het groot- en kleinbedrijf in de totale detailhandelsomzetten, uitgedrukt in procenten

	1931	1933 ⁴	1938 ⁵
Warenhuizen	3,2	3,5	3,0
Filiaalbedrijven	5,0	9,4	5,0
Coöperaties	5,0	2,0	2,0
Zelfstandig kleinbedrijf (w.o. markt- en straathandel)	86,8	85,1	90,0

Het aandeel van het zelfstandige kleinbedrijf in de totale detailhandelsomzetten in de jaren dertig zal op grond van deze schat-

¹ Zie hierover F. J. W. van Vroenhoven, *Beschouwingen over de samenwerking in het midden- en kleinbedrijf*. Diss. Tilburg, Leiden, 1961, p. 38 e.v.

² L. Salpateur, *De Belgische Vestigingswet*, *Bulletin Benelux*, 1961, 2, p. 41.

³ In dit verband is ook van belang de mening van Van Altena, die erop gewezen heeft, dat niet het aantal ondernemingen, evenmin het aantal winkels, maar de verhoudingen tussen de aantallen resp. bij groot- en kleinbedrijf werkzame personen de meest bruikbare basis vormen voor de beoordeling van de sterkte en de betekenis van de distributievormen. J. van Altena, *Concentratie in het winkelbedrijf onmiskenbaar*, 's-Gravenhage, 1939, p. 11.

⁴ De gegevens van de jaren 1931 en 1933 zijn ontleend aan Delfgaauw, t.a.p., p. 63. Zie bronvermelding aldaar.

⁵ United Nations, *Economic survey of Europe in 1955*, Geneva, 1956, p. 136.

tingen ruim 85% bedragen hebben¹ en het aandeel van het grootbedrijf (warenhuizen en filiaalbedrijven) ongeveer 8 tot 12%. Hoewel sommigen de nadelige invloed niet groot achten², lijkt het ons gerechtvaardigd aan te nemen dat in de periode vóór 1940 de ontwikkeling van het grootbedrijf voor het midden- en kleinbedrijf nadelig is geweest, omdat hierdoor de toch reeds aanwezige overbezetting toenam en de prijsconcurrentie verscherpte, hetgeen de positie van het kleinbedrijf in gevaar bracht³. Totaal bezien mag men deze invloed ook niet overschatten, daar beseft moet worden dat het grootwinkelbedrijf alleen in de grote steden voorkwam en dat het gevoerde assortiment beperkt was. Sigaren, groenten, rijwiel, radio's, vlees en vele andere artikelen werden toen niet algemeen door de grootwinkelbedrijven verkocht⁴. Individueel bezien kan uiteraard de invloed van het grootwinkelbedrijf in bepaalde gevallen funest zijn.

Behalve de invloed van het grootbedrijf (waaronder de warenhuizen, eenheidsprijzenbedrijven en filiaalbedrijven) is ook de ontwikkeling van de coöperaties van invloed geweest, waarvan in dit kader alleen de verbruikscoöperaties van belang zijn.

De eerste verbruikscoöperaties – ontstaan in Engeland rond 1775 – beoogden oorspronkelijk o.a. door gezamenlijke inkoop, bepaalde economische voordelen voor de consumentenleden te verwerven. Eerst in de 19e eeuw werd de verbruikscoöperatie gezien als een instrument waarmee, door onderlinge hulp, gestreefd kon worden naar de materiële en culturele verheffing van een bepaalde stand of klasse, waarbij deze voornamelijk haar aanhang vond in de arbeidersklasse. Beoogd werd elkaar in financieel en sociaal opzicht steun te verlenen. Nadat de maatschappelijke ontwikkeling het idealistische karakter meer op de achtergrond had gedrongen⁵,

¹ In Delfgaauw, t.a.p., p. 63, alsook in *Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V., t.a.p., p. 13*, wordt een percentage van ruim 80 genoemd.

² Delfgaauw, t.a.p., p. 35 *Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V., t.a.p., p. 13 e.v. en Pleiter, t.a.p., p. 31.*

³ Een voorbeeld hiervan is het verzoekschrift dat de Beverwijkse Middenstandscentrale in 1936 tot de Middenstandsraad richtte om de oprichting van een winkelbedrijf door Vroom en Dreesmann aldaar te voorkomen. *Verslag der werkzaamheden van den Middenstandsraad over het jaar 1936*, p. 223.

⁴ De omzet in deze niet door het grootwinkelbedrijf gevoerde artikelen is geschat op ten minste 25% van de totale omzet in de detailhandel. *Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V., t.a.p., p. 15.*

⁵ Het vervagen van de ideële motieven wordt ook geconstateerd door M. van de Vall, *De coöperatie in de welvaartsstaat*, Rotterdam, z.j., p. 22-24.

werd meer de nadruk gelegd op de bedrijfsexploitatie. De oorspronkelijke doelstellingen vervaagden en beoogd werd meer het behartigen van het algemeen consumentenbelang.

Dat de coöperaties voornamelijk op de arbeidende klasse gericht waren kwam tot uitdrukking in de artikelen waarin de belangrijkste omzetten werden behaald: kruidenierswaren, brood en in tweede instantie brandstoffen en textiel¹. De verbruikскоöperatie kon tot doel hebben door het voeren van een prijsregelende politiek prijsopdrijvingen te voorkomen. Haar politiek kon er echter ook op afgestemd zijn om winst te behalen en deze in de vorm van dividend aan de leden uit te keren.

Dat de verbruikскоöperatie in Nederland niet die groei te zien gaf die zij bijvoorbeeld in Engeland en Zweden heeft gehad, wijdt De Vooys² op de eerste plaats aan het feit dat, hoewel verschillende socialistische voormannen de verbruikскоöperaties steunden, de grote massa van de socialisten zich buiten de coöperatieve beweging hield. Zo kwam bijvoorbeeld in Amsterdam de coöperatie zeer slecht tot ontwikkeling; de in deze stad behaalde omzetten vormden slechts een kwart van de omzetten behaald in Rotterdam of de ambtenarenstad 's-Gravenhage. In het 'Plan van den Arbeid'³ werd eigenlijk weinig aandacht aan de coöperaties besteed en werd de ontwikkeling van de zelfstandige middenstand als centraal thema gesteld. Behalve het feit dat de socialistische beweging zich niet volledig achter de coöperatie stelde kan, volgens De Vooys, als oorzaak voor de geringe ontwikkeling genoemd worden de verandering in mentaliteit bij de leden van de coöperatie. In het bovenstaande werd benadrukt dat het exploitatiekarakter de ideële doelstellingen terugdrong. Een gevolg hiervan was dat het dividend terugliep of zelfs in het geheel niet meer werd uitgekeerd, hetgeen de belangstelling van de leden aanmerkelijk deed verflauwen. In de hevige concurrentiestrijd kon de coöperatie zich, bij gebrek aan financiële draagkracht en geschoold personeel, maar moeilijk handhaven. Hierdoor kwam men niet aan lage prijzen toe, hetgeen toch de oorspronkelijke opzet van de coöperatie was. Toen de groot-filiaalbedrijven en warenhuizen, vaak noodgedwongen, wel in staat bleken artikelen tegen lage prijzen aan te bieden, trokken zij dan

¹ Th. L. M. Thurlings, Middenstand en coöperatieve beweging. *Economie*, sept. 1955.

² De Vooys, t.a.p., p. 37 e.v.

³ *Plan van den Arbeid*. Rapport van de Commissie N.V.V. en S.D.A.P., Amsterdam, 1935.

ook vele leden van de coöperatie als klant aan; dit werd nog in de hand gewerkt door een ruimere keuzemogelijkheid.

Om deze redenen heeft de coöperatie zich na haar ontstaan in Nederland in 1915 slechts beperkt kunnen uitbreiden. Tussen 1928 – voor welk jaar het C.B.S. de eerste statistieken over de coöperatie publiceerde – en 1937 was het aantal leden van 277.586 toegenomen tot 297.445, een toeneming van 17%, die – een bevolkingsaanwas van 12% in de overeenkomstige periode in aanmerking genomen, – vrij gering is¹. Het aandeel van de coöperaties in de totale omzet van de detailhandel kan in deze periode gesteld worden op 2 tot 5%, zoals uit het voorgaande overzicht blijkt. In de kruidenierssector is dit percentage hoger geweest en zal ongeveer 6 tot 8% bedragen hebben². Hoewel de nadelige invloed die van de coöperaties op de situatie in het midden- en kleinbedrijf is uitgegaan minder groot geacht kan worden dan die van het grootwinkelbedrijf, is door de ontwikkeling van de coöperaties de positie vooral van het kleinbedrijf, in deze periode van overbezetting, kwetsbaarder geworden.

De vraag kan gesteld worden of er een nadelige invloed op het midden- en kleinbedrijf is uitgegaan van *het afbetalingsstelsel en de verkoop op krediet*. Hoewel deze factor van minder betekenis is dan de drie in het voorgaande behandelde oorzaken, moet zij vermeld worden.

Na de eerste wereldoorlog is het afbetalingskrediet sterk opgekomen en de voor- en nadelen van deze vorm van krediet hebben aanleiding gegeven tot heftige discussies en publikaties. Toen vooral in de Angelsaksische landen de omvang van dit krediet steeds toenam, werd in 1930 in ons land een regeringscommissie ingesteld om de wenselijkheid te onderzoeken de verkoop op afbetaling bij wet te regelen. Dit onderzoek heeft geleid tot de totstandkoming van de Wet op het Afbetalingsbedrijf 1936³.

Blijkens een onderzoek van het C.B.S. in 1939 is het afbetalingskrediet van 1929 tot 1935 afgenomen; daarna vertoonde het weer

¹ Delfgaauw, t.a.p., p. 91.

² Volgens de publikatie van het E.I.M., *Statistiek voor het kruideniersbedrijf over 1959*, 's-Gravenhage, 1961, p. 71, was het aandeel van de coöperaties in de omzetten van de kruidenierssector in 1928 5,9%; volgens het C.B.S., *Maandschrift*, 31 juli 1929, p. 1050, bedroeg dit in 1929 7%. In 1938 was dit aandeel volgens de genoemde E.I.M.-publikatie 8% en volgens P. van de Linde, *De verhouding tussen groot- en kleinbedrijf in de levensmiddelenhandel*, Baarn, z.j., p. 18, 11,6%.

³ Zie voor de resultaten van dit onderzoek Delfgaauw, t.a.p., p. 49 e.v.

een stijging¹. In 1939 werd van de totale consumptieve vraag 6% op afbetaling geleverd, voornamelijk duurzame gebruiksgoederen. Naar schatting is van de totale omzet in de detailhandel 2,4% op afbetalingskrediet verkocht, hetgeen gering is in vergelijking met de Verenigde Staten en Duitsland waar deze percentages in hetzelfde jaar respectievelijk 14 en 8 bedroegen². Op grond van deze cijfers mag aangenomen worden dat de invloed van het afbetalingskrediet op de consumptieve vraag niet groot geweest is, zodat wat dit betreft het midden- en kleinbedrijf hierdoor niet in een betere situatie kwam te verkeren.

Omgekeerd kan men wel stellen, dat de invloed die van dit stelsel op de ondernemers in de detailhandel is uitgegaan in meer dan één opzicht nadelig is geweest. Deze nadelen kunnen bezien worden vanuit het oogpunt van kapitaalverkrijging, alsook van kapitaalverschaffing.

Wat betreft de kapitaalverkrijging is de afbetaling in die zin nadelig geweest dat het voor velen, die hun geluk in de detailhandel wilden beproeven, mogelijk gemaakt werd zich te vestigen, waartoe zij zonder de mogelijkheid tot afbetaling wegens onvoldoende financiële middelen niet zouden zijn overgegaan. Het afbetalingssysteem stelde de ondernemer tevens in staat de inrichting van zijn zaak te financieren, ondanks gebrek aan eigen kapitaal. Dit stelsel heeft, zoals in 1929 in een middenstandsrapport reeds werd opgemerkt, geleid: 'tot een sneller toeneming van het aantal kleine ondernemers, waardoor overproductie en zeer felle concurrentie in de hand gewerkt worden'³.

Een tweede nadeel van dit systeem is geweest dat velen die zich slechts konden vestigen dank zij het afbetalingsstelsel, bij de voortgezette conjunctuurdaling in steeds ernstigere financiële moeilijkheden kwamen. Bij de dalende omzetten drukte de afbetalingslast steeds zwaarder, hetgeen dan vaak tot een faillissement leidde⁴.

Ook vanuit het oogpunt van kapitaalverschaffing is het afbetalingsstelsel nadelig geweest. Voor het verlenen van afbetalingskredieten aan hun klanten behoefden de detaillisten grote sommen geld en hun financiële positie werd dan nog meer benadeeld als de

¹ C.B.S., *Maandschrift*, nov./dec. 1942, p. 711.

² Delfgaauw, t.a.p., p. 45.

³ Verslag van de Commissie tot onderzoek inzake verkoop op afbetaling en huurkoop; citaat opgenomen in C.B.S., *Maandschrift*, 29 juni 1929, p. 961.

⁴ E.I.M., *Onderzoek naar de oorzaken van faillissementen van handeldrijvende en industriële middenstanders*, 's-Gravenhage, 1940, p. 14.

klant in gebreke bleef zijn krediet af te lossen¹. Van deze dwangpositie profiterend hebben een aantal grossiers en fabrikanten een bestaande zelfstandige zaak omgezet in een agentuur of filiaalzaak, maar deze hulp was slechts incidenteel. Deze invloeden in aanmerking nemende kan men dan ook wel stellen dat de afbetalingskredieten mede bijgedragen hebben tot een ongezonde economische ondergrond van het midden- en kleinbedrijf.

De situatie in de jaren dertig is eveneens beïnvloed door een factor die vaak weinig ter sprake komt, namelijk *de verkeersmogelijkheden en de concentratie van de bevolking in de steden*.

Om de invloed van deze factor op zijn juiste waarde te schatten moet beseft worden dat de positie van het detailhandelsapparaat op het platteland in de jaren dertig geheel anders was dan thans. Een kenmerkend verschil is vooral dat, in tegenstelling tot nu, in alle branches een ernstige overbezetting kon worden opgemerkt. Ook de urbanisatie en het verkeer hadden toen een geheel ander aspect en de planologische problematiek, bijvoorbeeld wat betreft de Randstad Holland, was dertig jaar geleden geheel verschillend. Gezien tegen deze achtergrond zal thans nader worden ingegaan op enige aspecten van de urbanisatie, die rond 1930 actueel waren.

De aantrekkingskracht die kan uitgaan van de ontwikkelingskernen leidde rond 1930 tot een verplaatsing van de plattelandsbevolking. De landbouwcrisis eind 1900 had de eerste stoot gegeven tot de trek naar de grote steden en de daarna meer toegepaste mechanisatie in de landbouw heeft velen die ten gevolge hiervan als arbeidskracht overbodig geworden waren, ertoe gedreven zich in de grotere gemeenten of steden te vestigen. De gunstige conjunctuur voor 1930 maakte het aanlokkelijk zich in de steden te vestigen, waar men van dit gunstige conjunctuurverloop meer kon profiteren. De trek naar de stad werd ook na 1930 door de gevolgen van de steeds afnemende werkgelegenheid in de hand gewerkt. Daar het werkloosheidspercentage in de kleine gemeenten vaak hoger ligt dan in de grotere gemeenten en steden in de ontwikkelingsgebieden, werd door de conjunctuurdaling aanvankelijk de verplaatsing naar de grotere kernen nog aangemoedigd. De urbanisatie en het hieruit voortvloeiende vertrekoverschot in de plattelandsgemeenten zijn belangrijke factoren geweest die het terug-

¹ Zie Delfgaauw, t.a.p., p. 47, t.a.v. verliespercentage en gemiddelde looptijd van de kredieten in 1939.

lopen van de omzetten in de kleine detailhandelszaken op het platteland tot gevolg hebben gehad.

De nadelige invloed die in dit opzicht van de urbanisatie rond 1930 uitging is versterkt door de gevolgen van het toen meer opkomende verkeer. Ook het verkeer had destijds een ander aspect. Toen bracht het verkeer de consument naar de stad; nu komt het vaak voor dat het verkeer de oorzaak is dat men de centra van de grote steden mijdt en de buitenwijken opzoekt.

Voorals in de jaren dertig heeft het toenemende gebruik van vervoermiddelen veel bijgedragen tot de ontsluiting van het platteland. De bevolking aldaar verstedelijkte en daarmee wijzigden zich ook de wensen van de plattelandsconsument¹. Deze werd veel-eisender, nam geen genoegen meer met het beperkte assortiment dat hij aantrof in de kleine plattelandswinkels en ging 'stadten', aangetrokken door de ruimere keuzemogelijkheden op het gebied van assortiment en de betere voorlichting en service van de grotere stadszaken en warenhuizen. In de stad vond de dorpeling een anonimiteit waaraan hij verre de voorkeur gaf boven het winkelen in zijn dorp waar hij wist bekritiseerd, bekeken en becommentarieerd te worden. Vele dorpelingen die werk hadden gevonden in de steden droegen bij tot deze trek van de kopers naar de stad. Deze ontwikkeling heeft de omzet van de detailhandelsondernemingen op het platteland nadelig beïnvloed en de overbezetting die daar reeds een feit was nog vergroot.

In 1937 is in Engeland een studie van Henry Smith² verschenen, waarin onder andere aan voornoemde ontwikkeling aandacht wordt besteed. De overbezetting die hiervan een gevolg is, werd door hem aan de hand van streekonderzoekingen in Engeland aangetoond. Deze onderzoekingen zijn daarom zo belangwekkend, omdat in een dicht bevolkt land als Nederland, de gevolgen van urbanisatie en verkeer nog meer invloed zullen hebben gehad.

Smith beschrijft de door ons opgemerkte ontwikkeling als volgt: 'The rural customer can now come to town, to a greater extent than before, for shopping goods, and for those articles the purchase of which demands the careful comparison of price and quality. As a result the village or small-town draper and furniture dealer may be expected to have undergone a relative decline: the customers he

¹ Dit verschijnsel speelt nu een belangrijke rol op het platteland van Noord-Groningen. Zie *Bedreigd bestaan*. Uitgave van de Stichting Noord-Groningen, Groningen, 1959, p. 113.

² H. Smith, *Retail distribution*. Second edition, London, 1948.

drew in the past from the surrounding countryside now go past him to the nearest town. Therefore, in these and similar situated trades, one may expect the town to be benefiting at the expense of the village, the large town at the expense of the small'¹.

De verminderde belangstelling voor de ondernemingen op het platteland en in de kleine gemeenten was niet alleen het gevolg van de trek van de consument uit deze contreien naar de stad, maar vond tevens zijn oorzaak in het feit dat de detailhandels-ondernemers in de steden ook zelf het platteland opzochten. Vooral de grootfiliaalbedrijven en warenhuizen breidden omwille van een omzetvergroting hun activiteiten tot buiten de stad uit door middel van hun besteldiensten. Een passage hieromtrent, ontleend aan het Voorlopig Verslag naar aanleiding van het Wetsontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf, luidt aldus: 'Met name werd in dit verband gewezen op de aanzienlijke uitbreiding, welke de groote winkelbedrijven aan hun omzet hebben weten te geven door middel van zgn. boodschappendiensten, waarmee zij van de stedelijke centra uit het geheele platteland bewerken, op die wijze aan de plaatselijke ondernemers een doodende concurrentie aandoende'².

De toenemende belangstelling van de plattelandsbevolking voor de winkels in de steden heeft de overbezetting op het platteland verergerd, terwijl, gezien de geconstateerde situatie, de invloed hiervan in de steden niet zodanig is geweest dat de overbezetting in het midden- en kleinbedrijf daardoor aanmerkelijk verminderde. Het is namelijk waarschijnlijk dat de grootwinkelbedrijven en warenhuizen door hun aanlokkelijke prijzen en service het meest profijt zullen hebben gehad van deze ontwikkeling van urbanisatie en verkeer.

Als zesde en laatste oorzaak voor de ongunstige toestand waarin het midden- en kleinbedrijf tijdens de depressietijd verkeerde, moeten genoemd worden *de fouten die bij de detaillisten zelf lagen*. Deze fouten mogen niet los gezien worden van de andere hiervoor genoemde oorzaken.

Wanneer er reeds twintig jaren vóór de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 een tekort aan vakkennis en handelskennis werd geconstateerd, is dit een uiting van het feit dat onkunde in de bedrijfsuitoefening reeds lang aanwezig geweest moet zijn. Het ontbreken van enig inzicht in de calculaties van kosten en

¹ Smith, t.a.p., p. 82.

² Voorlopig Verslag Tweede Kamer, Zitting 1935-1936, stuk 346, nr. 4, p. 3.

prijzen, de ongemotiveerde prijsdalingen die hieruit voortvloeiden, het 'uit de lade leven', deze en nog veel meer factoren moesten wel leiden tot ongunstige bedrijfsresultaten. Dit werd nog eens verergerd door de crisisvestigingen van werklozen en niet-vakbekwame ondernemers. Het midden- en kleinbedrijf dat in die tijd fungeerde, zoals Luijckx het uitdrukt als 'asyl voor hen die elders uit het produktieproces waren gestoten'¹, heeft aan deze categorie ondernemers veel tekortkomingen te wijten.

In dit verband moet genoemd worden het E.I.M.-rapport 1933 'De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage', waarin geconstateerd wordt dat in 25% van de eigenlijke kruidenierszaken en 40% van de gedeeltelijke kruidenierszaken geen enkele vorm van boekhouden werd aangetroffen. Volgens het E.I.M.-rapport 'Onderzoek naar de oorzaken van faillissementen van handeldrijvende en industriele middenstanders' had 76% van de ondernemers die failliet waren gegaan geen of onvoldoende administratie. Dit is geenszins verwonderlijk als men beseft hoe vaak zonder enige vooropleiding tot vestiging werd overgegaan. Hetzelfde rapport toont in een vergelijking van het beroep van de gefailleerden met het voorlaatst uitgeoefende beroep aan, hoe men vaak lukraak in de detailhandel of het ambacht was getreden; 5,5% van hen had daarvoor zelfs helemaal geen beroep gehad.

Behalve het tekort aan vak- en handelskennis is ook de onvoldoende kredietwaardigheid een oorzaak geweest voor het falen van de detaillist. De gebrekkige inrichting van de winkel – veelal op afbetaling zonder waarborg de koopsom ook te kunnen voldoen – de onvoldoende outillage en het gebrek aan bedrijfskapitaal maakten de bedrijfsvoering economisch onverantwoord. Voegt men hierbij de conjuncturele invloeden zoals verscherpte concurrentie, overbezetting en een verminderde koopkrachtige vraag, dan is het duidelijk dat financieel gezien vele vestigingen op de rand van een faillissement stonden. Het laatstgenoemde E.I.M.-rapport vermeldt dat van de ondernemers die failliet waren gegaan 47,3% reeds in het jaar van oprichting van hun onderneming in financiële moeilijkheden verkeerden. Dit toont aan hoe vele vestigingen reeds van de aanvang af financieel onverantwoord waren.

Door het ontbreken van een organisatorisch samengaan van de ondernemers in het midden- en kleinbedrijf – in 1938 was slechts 25% van hen die in het kleinbedrijf werkzaam waren aangesloten

¹ A. W. Luijckx, Het probleem van de overbezetting in de middenstand, *Economie*, aug./sept. 1951. Overdruk p. 6.

bij een van de drie middenstandsbonden¹ – was het nog niet mogelijk de vele wantoestanden voor een deel vanuit eigen kring te bestrijden. De hulp van de overheid moest dan ook worden ingeroepen om de ergste persoonlijke tekortkomingen van de ondernemers in het midden- en kleinbedrijf te verhelpen door het uitvaardigen van wettelijke toelatingseisen.

2.3 DE BEGINSELEN EN DOELSTELLINGEN VAN DE VESTIGINGSWET KLEINBEDRIJF 1937

Op 9 april 1937 is de 17 artikelen tellende Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 in werking getreden. Deze wet bood de mogelijkheid in een bepaalde branche door middel van een vestigingsbesluit eisen van handelskennis, vakbekwaamheid en kredietwaardigheid te stellen aan ondernemers die zich willen vestigen.

In de M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf werd de vrijheid van vestiging als één van de belangrijkste oorzaken beschouwd voor de wantoestanden in de detailhandel. 'De vrijheid van vestiging' – aldus de M. v. T. – 'welke tot nu toe in de detailhandel, ambacht en kleine nijverheid, in welke branches het middenstandsbedrijf nog altijd de overhand heeft, geldt, heeft juist hier veelal andere dan gunstige gevolgen gehad. Zoo is geenszins nieuw de klacht dat het aantal dergenen, die met weinig of geen vak- of koopmansbekwaamheid als zelfstandige ondernemer een zaak beginnen, alle perken te buiten gaat. Mogen al enkelingen slagen, groot is het aantal dergenen die bij gebrek aan kennis en ervaring teleurgesteld uitkomen en zodoende het weinige kapitaal, dat zij als inzet in den strijd om een zelfstandig bestaan konden bijbrengen, inboeten. Van mededinging, die een heilzame, selecteerende werking uitoefent, tot een rationeeler bedrijfsbeheer leidt of de kosten van voortbrenging op een lager peil brengt, is hier geen sprake. Veeleer wordt aldus een ongezonde concurrentie in de hand gewerkt, kapitaal vernietigd en door vermindering van de omzetten per onderneming daling der kosten belemmerd, wellicht zelfs prijsverhooging teweeggebracht'.

Na de aandacht gevestigd te hebben op de hoge sterftecijfers vervolgde de M. v. T.: 'Tot schade van zichzelf en van anderen, wier debiet zij uiteraard ongunstig beïnvloeden, tot schade ook veelal van hun leveranciers, moeten de personen, om wie het hier

¹ *Rapport van de Middenstandscommissie van de Vrijzinnig-Democratische Bond, z.p., 1938, p. 14.*

gaat, ervaren, dat men zich niet straffeloos zonder kennis van zaken in het bedrijfsleven kan wagen'¹.

In het kader van deze studie is slechts van belang welke beginselen en doelstellingen aan de wet ten grondslag lagen. Voor een uiteenzetting over de totstandkoming van de wet alsmede de toepassing en werkingssfeer hiervan mogen wij verwijzen naar bestaande literatuur².

Als voornaamste beginselen van de Vestigingswet moeten worden genoemd dat er vrijheid van vestiging is voor ieder die bekwaam is, dat het initiatief voor toepassing van de wet moet uitgaan van het bedrijfsleven zelf en ten slotte dat de wet slechts minimum-eisen kan stellen. Deze beginselen menen wij niet duidelijker te kunnen aantonen dan door enige citaten uit de M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf te vermelden.

Hoewel het stellen van vestigingseisen wel degelijk de vrijheid van vestiging beperkte, wordt in de M. v. T. herhaaldelijk gesuggereerd, dat de vrijheid van beroepsuitoefening zou blijven bestaan: 'Principiële handhaving der vrijheid van bedrijf voor den detailhandel, het ambacht en de kleine nijverheid zóó, dat het zonder uitzondering aan ieder, die aan bepaalde minima van deskundigheid en credietwaardigheid voldoet, vrijstaat zich te vestigen, is daarvan de markante trek'.

De wet zag de taak van de overheid slechts als een aanvullende. Aan de overheid werd geen andere taak toegekend dan, zoals de M. v. T. het uitdrukte, 'het bevorderen, steunen en bekrachtigen van hetgeen uit het bedrijfsleven zelf is opgekomen'. De uitwerking van dit beginsel is te vinden in art. 4 van de wet, handelend over het verzoek tot toepassing van de wet. De wet zelf is een raam- of kaderwet.

Behalve door in de wet op te nemen dat het initiatief van het bedrijfsleven zelf moest uitgaan, werd ook de vrijheid van bedrijfsuitoefening zoveel mogelijk gewaarborgd door te voorkomen dat een bedrijfssluiting langs indirecte weg mogelijk zou worden door het opvoeren van de eisen. Hiertoe werd het beginsel in de wet opgenomen, dat de vestigingseisen uitsluitend een kwalitatief en ob-

¹ M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf, Tweede Kamer, Zitting 1935-1936, stuk 346, nr. 3.

² Een uitvoerige uiteenzetting over de totstandkoming van de wet o.a. in Van Ommen Kloeke, t.a.p., p. 165-201. De toepassing van de wet is uiteengezet in Leyendekkers, t.a.p., hfdst. I.4; alsook in *Vestigingswet Bedrijven 1954*, Juridische Bibliotheek, Deel III, Deventer, z.j., p. 15-21 en Riel, t.a.p.

jectief karakter mochten dragen, waartoe, aldus de M. v. A., 'geen andere dan minimumeischen in aanmerking komen'¹. Ofschoon de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 wel degelijk een beperking van de vrijheid van bedrijf betekende, moet erkend worden dat gepoogd is deze beperking zo gering mogelijk te doen zijn².

Na deze toelichting op de beginselen van de wet moet aandacht geschonken worden aan de doelstellingen van de wet.

Als zodanig moet op de eerste plaats worden genoemd het streven door het stellen van toelatingseisen te komen tot een 'verheffing van het vak'. Deze doelstelling komt in het volgende citaat uit de M. v. T. duidelijk naar voren: 'teneinde in deze toestanden verbetering te verkrijgen, stelt de ondergeteekende zich ten doel het verkrijgen van meer waarborgen inzake deskundigheid en financiële draagkracht van hen, die beoogen zich in genoemde takken van bedrijf als ondernemer te vestigen. *De toeleg is daarbij niet te waarborgen dat slechts volkomen voor hun taak berekende personen zich vestigen, maar alleen den grooten stroom van ongeschikten te keeren*, die zich, blijkens de cijfers, bij voorkeur juist in deze zône van het economisch leven plegen te wagen. Verheffing van het vak is een der voornaamste gedachten, die de ondergeteekende *aldus* wenscht te verwezenlijken'³.

De doelstelling 'verheffing van het vak' werd dus op een negatieve wijze nagestreefd in die zin, dat niet beoogd werd de vestiging van bekwame ondernemers te bevorderen, maar uitsluitend te voorkomen dat onbekwame ondernemers zich zouden vestigen. De wet trachtte dus het niveau van de ondernemers op te voeren door werklozen en anderen die in deze crisistijd in de middenstand een bijverdienste zochten door middel van de vestigingseisen te weren. Deze categorie kon – zoals Minister Gelissen die het wetsontwerp verdedigde, het uitdrukte 'via het filter, dat het den stroom naar den middenstand in den weg legt'⁴ – worden uitgesloten van vestiging.

Door het stellen van toelatingseisen werd tevens een remmende werking uitgeoefend op de toetreding tot de detailhandel. Op deze wijze meende de wetgever dat het mogelijk zou zijn de tweede

¹ M. v. A. op het Voorlopig Verslag van de Tweede Kamer, Zitting 1936–1937, stuk 65, nr. 1, p. 3.

² Van Ommen Kloeke meent dat door het stellen van vestigingseisen waarbij tevens beoogd wordt overbezetting tegen te gaan het grondrecht van vrijheid van beroep miskend is. Zie Van Ommen Kloeke, t.a.p., p. 187.

³ Cursivering schrijver.

⁴ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1936–1937, p. 1313.

doelstelling van de wet te verwezenlijken, namelijk het op indirecte wijze bestrijden van de overbezetting. Deze tweede doelstelling wordt in de M. v. T. als volgt tot uitdrukking gebracht: 'Daar-nevens ziet hij in eene regeling in dezen trant *de mogelijkheid om, zij het langs indirecte weg, de in verschillende branches van het kleinbedrijf bestaande overbezetting tegen te gaan*'¹.

Beide genoemde doelstellingen van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, die zo volkomen begrijpelijk zijn in het licht van de desastreuze situatie in de detailhandel in de jaren dertig, zijn, toen de economische situatie in deze sector aanzienlijk verbeterde, volkomen op de achtergrond geraakt. Men gaat er dan toe over de wet anders te interpreteren, hetgeen tot vele onjuistheden aanleiding geeft. Een dergelijke onjuiste interpretatie van de doelstellingen van deze wet treft men aan in de Middenstandsnota 1954, waaraan het volgende citaat is ontleend: 'De doelstelling van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is de bevordering van een goede bedrijfs-uitoefening ter versterking van de concurrentiekracht van de middenstand en ter bescherming van het publiek. Het directe gevolg hiervan is' – aldus vervolgt de Middenstandsnota – 'het weren van onbekwamen, waardoor indirect de overbezetting wordt tegen-gegaan'².

In deze uitspraak menen wij drie onjuistheden aan te treffen, namelijk de opvatting dat versterking van de concurrentiekracht zou zijn nagestreefd, dat bescherming van de consument zou zijn beoogd en ten slotte dat het weren van onbekwamen en het bestrijden van de overbezetting slechts gevolgen van de doelstelling van de wet zouden zijn.

De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 heeft nooit een versterking van de concurrentiekracht kunnen nastreven, omdat de wet, mede als gevolg van de crisis, een negatieve instelling had. In de chaotische toestand van de jaren dertig kon de wet nog geen verbetering van de concurrentiepositie beogen en bleef de doelstelling van de wet beperkt tot het weren van onbekwame ondernemers om door deze selectie een verdergaande verslechtering van de bedrijfsvoering tegen te gaan. Men was nog in het stadium van 'het bestrijden van de beunhazerij' en 'het afdammen van de stroom van onbekwamen'³, en streefde dus uitsluitend beschermende maat-

¹ Cursivering schrijver.

² *Middenstandsnota 1954*, Tweede Kamer, Zitting 1953–1954, stuk 3378, p. 36.

³ Deze termen worden aangetroffen in de *Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1936–1937*, p. 1293–1330.

regelen na. Aan een verbetering van de concurrentiepositie was men nog niet toe en met name ten aanzien van de concurrentieverhouding tussen klein- en grootbedrijf werd heftig gediscussieerd over het al dan niet beschermen van het kleinbedrijf en het tegengaan van de expansie van het grootbedrijf. Op het moment dat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 werd vervangen door de Vestigingswet Bedrijven 1954, dus op het moment dat de situatie in de detailhandel aanmerkelijk was verbeterd, kreeg men meer aandacht voor positieve maatregelen betreffende de bedrijfsuitoefening. Pas sinds die tijd heeft men getracht de vestigingswetgeving te hanteren als middel om vestiging van bekwame ondernemers te bevorderen en de concurrentiepositie te verbeteren.

Ook bescherming van de consument is nooit een van de doelstellingen van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 geweest. In de officiële stukken betreffende de wet wordt het consumentenbelang slechts sporadisch genoemd. In de M. v. T. wordt alleen over het ondernemersbelang gesproken en komt bescherming slechts ter sprake voor zover het ondernemers betreft die zich lichtvaardig vestigen en die men wil behoeden voor kapitaalverlies¹. Ook in de M. v. A. wordt niet gesproken over bescherming van de consument, maar uitsluitend over de voorlichtende taak van de detaillist². Bij de beschouwingen in de Tweede Kamer werd het consumentenbelang wel enige malen genoemd, maar evenmin in de zin van bescherming. Het dienen van dit belang bleef beperkt tot de mening dat 'naar een synthese moet worden gestreefd tusschen consumentenbelang en ondernemersbelang'³. Hiermee wordt bedoeld dat de consument gebaat is bij een regeling van de vestigingen, waardoor de beunhazerij wordt tegengegaan en de behoeftenvoorziening op een meer economische wijze plaatsvindt; maar een bescherming van de consument als doel op zich is nooit beoogd⁴.

Het derde punt van kritiek op het voornoemde citaat uit de Middenstandsnota 1954 betreft de uitspraak dat 'het weren van onbekwamen, waardoor indirect de overbezetting wordt tegengegaan', een 'direct gevolg' van de doelstelling van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 zou zijn. Het weren van onbekwame ondernemers is echter, zoals uit het voorgaande is gebleken, geen gevolg

¹ M. v. T., Tweede Kamer, Zitting 1935-1936, stuk 346, nr. 3, p. 1.

² M. v. A., Tweede Kamer, Zitting 1936-1937, stuk 65, nr. 1, p. 2.

³ Voorlopig Verslag, Tweede Kamer, Zitting 1935-1936, stuk 346, nr. 4 p. 7.

⁴ Zie hfdst. 4.3 voor wat betreft het dienen van het consumentenbelang in de Vestigingswet Bedrijven 1954.

van de wet, maar de primaire, bewust nagestreefde doelstelling. Door deze foutieve opvatting komt men ook tot een verkeerde interpretatie van de M. v. T. van de wet wat betreft het tegengaan van de overbezetting. De M. v. T. noemt het bestrijden van de overbezetting uitdrukkelijk als tweede doelstelling van de wet en niet als een gevolg van de eerste doelstelling, zij het dat de wetgever door het verwerpen van het behoefte-element deze tweede doelstelling slechts op indirecte wijze wilde nastreven.

Dat in de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 wel degelijk twee doelstellingen kunnen worden onderscheiden en dat door middel hiervan uitsluitend een selectie wordt nagestreefd en nog geenszins een verbetering van de ondernemerskwaliteiten, komt ook naar voren in het volgende citaat uitgesproken door Minister Gelissen bij de behandeling van het Wetsontwerp in de Tweede Kamer: 'Zodra via de eischen, die uit het bedrijfsleven moeten zijn voortgekomen, *een filter is ingeschakeld, een selectie plaats heeft*, zal ongetwijfeld de toeloop naar die middenstandsbedrijven, waarvoor deze eischen gelden, kleiner worden. Dit wetsontwerp is dus inderdaad *ook een indirect middel tegen de overbezetting*, al is dit dan ook niet het primaire doel. Ik neem aan dat dit wetsontwerp, wet geworden, op den langen duur – niet in het eerste jaar, dat ben ik met de geachte afgevaardigden eens – voor die bedrijven, waarvoor het toegepast zal worden, de overbezetting zal tegenhouden'¹.

Omdat Minister Gelissen de mening was toegedaan dat het stellen van vestigingseisen de overbezetting op lange termijn afdoende zou bestrijden, werd het op directe wijze tegengaan van de overbezetting door hem afgewezen op grond van voornamelijk praktische overwegingen. Dit werd door de minister in de Tweede Kamer als volgt naar voren gebracht: 'Wat is dan, zo zou ik willen vragen, het criterium voor het behoefte-element? Is het stellen van normen hiervoor niet veel en veel moeilijker? Zeker is dat het veel moeilijker is precies aan te geven in hoeverre en in welke gedifferentieerdheid er behoefte is aan een bepaalde wijze en hoegrootheid van distributie dan het stellen van exameneisen. Overigens vergete men niet, dat er een voortdurende wisselwerking is tussen behoefte en wijze van distributie'².

Behalve op de praktische bezwaren die de toepassing van het behoefte-element met zich meebrengt, wezen de tegenstanders hier-

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1936-1937, p. 1313. Cursivering schrijver.

² Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1936-1937, p. 1312.

van ook op de ongerechtvaardigde bevoordeling van reeds gevestigde ondernemers, hetgeen aanleiding zou kunnen geven tot veronachtzaming van maatregelen ter verbetering van de concurrentiepositie. Tevens zouden door het hanteren van het behoefte-element veel energieke en bekwame ondernemers geweerd worden, hetgeen een eerlijke concurrentie onmogelijk zou maken¹. Door het afwijzen van de toepassing van het behoefte-element is ten dele de verstarring waartoe de vestigingswetgeving kan leiden vermeden.

Niet alleen de schrijvers van de Middenstandsnota 1954, doch ook anderen zien de doelstelling van de wet verkeerd. Zo constateert Quaadvlieg, terecht, in de crisisjaren 'het euvel van de branchevervaging', maar stelt dan dat 'de destijds uitgevaardigde Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 mede ten doel had tegen de steeds verdergaande vervaging van de branchegrenzen door de zgn. doublure verkoop, een dam op te werpen'². Deze stelling is echter onjuist. Voor de toepassing van de wet door middel van vestigingsbesluiten is een juridische afbakening van de branches als typering noodzakelijk³. In de eerste vestigingsbesluiten werd deze juridische assortimentsomschrijving aangepast aan het assortiment dat binnen de branche werd gevoerd; het reeds bestaande assortiment werd dus gelegaliseerd. Een voorbeeld hiervan is het Vestigingsbesluit Kruideniersbedrijf 1939, waarin 16 artikelgroepen zijn opgesomd, waarvan er niet minder dan 7 ontleend zijn aan andere branches⁴. Wanneer de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 bestrijding van de branchevervaging beoogd zou hebben, zou de wetgever niet zijn uitgegaan van de bestaande assortimentssamenstelling, maar ten

¹ Een uitvoerige opsomming van de argumenten vóór en tegen het behoefte-element geeft Delfgaauw, t.a.p., p. 74 e.v. Zie ook opmerkingen dienaangaande in hfdst. 4.2 van deze studie.

² A. W. H. J. Quaadvlieg, Enige beschouwingen over branchevervaging en branchezuivering, *Economie*, mei/juni 1946, p. 297.

³ In de meer recente vestigingsbesluiten wordt de branche niet meer getypeerd door een uitvoerige opsomming van een aantal artikelgroepen, maar door een zgn. kernassortiment.

⁴ Zie E. J. Tobi, onderschrift bij M. J. van Ooyen, Parallellisatie in de middenstand, *E.S.B.*, 22 mei 1957, p. 412. Volgens het E.I.M.-rapport, *De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage*, t.a.p., p. 49, werden artikelen als boter, kaas, eieren en vleeswaren in resp. 60, 49, 55 en 28% van de eigenlijke kruidenierszaken aangetroffen. Deze als bij-artikelen aangemerkte levensmiddelen zijn eveneens in het Vestigingsbesluit Kruideniersbedrijf 1939 opgenomen. Zie ook J. van Keulen, *De zee in een theekopje? Beschouwingen over de parallellisatie in de detailhandel getoetst aan de ontwikkeling van het kruideniersbedrijf*, 2e druk, 's-Gravenhage, 1956, p. 14 e.v.

aanzien hiervan beperkingen hebben opgelegd. Wel wordt in een later stadium ten gevolge van de verschuivingen binnen het assortiment¹ de parallelisatie belemmerd door de Vestigingswet, maar dit was in de eerste fase van de vestigingswetgeving slechts in zeer beperkte mate het geval en dit is zeker niet bewust als doelstelling nagestreefd.

2.4 DE RESULTATEN VAN DE VESTIGINGSWET KLEINBEDRIJF 1937 VÓÓR DE TWEEDE WERELDOORLOG

Bij het afsluiten van onze beschouwing over de periode tot 1940 zal worden nagegaan in hoeverre de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 vóór het uitbreken van de tweede wereldoorlog aan haar beide doelstellingen heeft beantwoord. Vanaf de totstandkoming van de wet tot mei 1940 werden 13 vestigingsbesluiten, gebaseerd op de wet, afgekondigd². In de periode voorafgaande aan de inwerking-treding van een vestigingsbesluit was meestal een sperregeling van toepassing³.

Hoe kort de periode van 1937 tot 1940 ook is en hoezeer beseft wordt dat op zo korte termijn de werking van de wet vrij gering moet zijn geweest, toch is het gerechtvaardigd na te gaan, in hoeverre de situatie in het midden- en kleinbedrijf in 1940 afweek van die in de vorige jaren en in hoeverre hierop de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 van invloed is geweest. Dit is bovendien van belang in verband met het feit dat de oorlogsomstandigheden en het Besluit Algemeen Vestigingsverbod Kleinbedrijf 1941 (B.A.V.K.) de situatie in het midden- en kleinbedrijf aanmerkelijk hebben beïnvloed, zodat een beoordeling van de merites van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 vanuit de na-oorlogse periode een vertekend beeld zou geven.

¹ Zie hfdst. 6.1 en 7.

² De voornaamste vestigingsbesluiten betreffende de detailhandel in deze periode zijn: Vb. Slagersbedrijven 1938; Vb. Broodbedrijven 1938; Vb. Schoenbedrijven 1939; Vb. Kantoorboekhandel 1939; Vb. Kruideniersbedrijf 1939 en Vb. Brandstoffenhandel 1940.

³ De zgn. sperregeling komt overeen met de onder de Vestigingswet Bedrijven 1954 bekende vestigingsbeschikking. Gedurende een periode van maximaal 1½ jaar voorafgaande aan de inwerkingtreding van het vestigingsbesluit kon vestiging alleen geschieden met vergunning van de Minister van Economische Zaken. Het doel van de sperregeling was het voorkomen van abnormale omstandigheden die zich zouden kunnen voordoen als er een grote toeloop zou plaatsvinden van ondernemers die zich wilden vestigen voordat het vestigingsbesluit van toepassing zou zijn. In de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 wordt het woord sperregeling niet genoemd, art. 1 vernoemt de beschikking.

Het verschil tussen de situatie in de detailhandel aan het begin en die aan het eind van de jaren dertig kan worden vastgesteld door na te gaan in welke mate de factoren, die wij in hoofdstuk 2.2 als de oorzaken noemden voor de moeilijkheden in de detailhandel, zijn gewijzigd. Om de resultaten van de vestigingswetgeving te kunnen bepalen zal worden nagegaan in hoeverre de gunstige wending van deze factoren beïnvloed is door de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937.

Als eerste oorzaak voor de moeilijkheden in de detailhandel noemden wij *de afnemings van de koopkrachtige vraag*.

Aan het begin van de jaren dertig werd deze factor in sterke mate beïnvloed door de met het conjunctuurverloop samenhangende daling van het nationaal inkomen en de afnemende werkgelegenheid. Om te kunnen vaststellen in welke mate de koopkrachtige vraag zich heeft kunnen herstellen, zal nader moeten worden ingegaan op het conjunctuurverloop na 1935 en de gevolgen hiervan voor de detailhandel.

De conjuncturele depressie ingezet in het najaar van 1929 bereikte zijn dieptepunt in 1936. Op 27 september 1936 werd het goudblok geliquideerd, een maatregel waardoor niet alleen het algemeen aspect van de geld- en kapitaalmarkt een geheel ander aanzien kreeg, maar ook een gunstige ommekeer in de economische verhoudingen teweeg werd gebracht. Het belangrijkste voordeel was dat onze economie weer aansluiting kon krijgen aan de internationale conjunctuurbeweging.

Daar de buitenlandse conjunctuur in 1936 een aanzienlijke voorsprong had op ons land¹, kon dat deel van ons bedrijfsleven dat op het buitenland was gericht profiteren van de aldaar reeds eerder ingezette opgaande conjunctuur. In tweede instantie werden deze voordelen doorgegeven aan de binnenlandse bedrijvigheid. Vervolgens werkte ook het prijsverloop gunstig voor onze economie. Met het loslaten van de gouden standaard vertoonde onze gulden een aanzienlijke depreciatie ten opzichte van de buitenlandse valuta. *De prijzen van de importgoederen, waaronder de grondstoffen, stegen wel aanzienlijk, maar deze prijsstijging werkte met vertraging en in aanzienlijk verzwakte mate door op het binnenlandse prijsverloop*². Hoewel de op de invoer gerichte bedrijven nadeel ondervonden van de depreciatie, werden echter de op de export gerichte bedrijven hierdoor begunstigd, daar deze bedrijven

¹ Keesing, t.a.p., p. 34.

² Keesing, t.a.p., p. 227.

bij een gunstigere kostenverhouding hun afzet zagen toenemen, waardoor het conjunctuurverloop in ons land weer werd gestimuleerd.

De aan het eind van 1936 ingezette conjunctuurverbetering was slechts van korte duur, want medio 1937 bleek dat de handel en industrie de terugslag ondervonden van een te optimistische anticipatie op de toekomst, waardoor de aanvankelijk ingezette conjunctuurverbetering stagneerde. Deze stagnatie was ook een gevolg van het feit dat men in het buitenland was overgegaan op een anti-inflatiepolitiek; in Engeland uit angst dat de ingezette bewapeningswedloop tot inflatie zou leiden, in de Verenigde Staten omdat Roosevelt zijn stimuleringspolitiek te ver zag doorschieten hetgeen een inflatie dreigde te veroorzaken. Tevens gaven de politieke moeilijkheden in het Verre Oosten, Spanje en het Middellandse Zeegebied een gevoel van onzekerheid.

Dat deze wending in het conjunctuurverloop ook de Nederlandse economie beïnvloedde is duidelijk. Toen de op het buitenland georiënteerde bedrijven medio 1937 als eerste de kentering in het internationale conjunctuurverloop ondervonden, duurde het echter nog geruime tijd voordat dit ook van invloed was op de binnenlandse markt. Deze had van de tijdelijke conjunctuurverbetering ondertussen kunnen profiteren. De binnenlandse koopkracht was aanzienlijk gestegen ten gevolge van de toegenomen exportbedrijvigheid, de grotere dividenduitkeringen, de daling van de werkloosheid en de lichte stijging van de loonvoet¹, waartegenover een geringere toeneming van de kosten van levensonderhoud stond². Ten gevolge hiervan vertoonde het reële inkomen per hoofd van de bevolking in 1936 een aanmerkelijke verbetering en steeg ten opzichte van 1935 met 6,3%³. Alle op de binnenlandse markt georiënteerde bedrijven – zoals de textiel-, lederwaren-, voedings- en genotmiddelenindustrie – waren uiteindelijk het meest gebaat met deze tijdelijke conjunctuurverbetering en hadden de zo noodzakelijke stimulans ondervonden. De detailhandelszaken in deze bedrijfssectoren zagen hun omzetten dan ook toenemen.

Toen eind 1937 de conjunctuurverslechtering van de internationale markt doorwerkte op de binnenlandse markt, een situatie die ook in 1938 te constateren viel, heeft een belangrijke sector van de

¹ Voornamelijk de lonen in de industrie zijn vanaf 1936 toegenomen. C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland, 1940*, 's-Gravenhage, 1942, p. 291.

² C.B.S., t.a.p., p. 171.

³ C.B.S., *Maandschrift*, juni 1940, p. 707.

detailhandel hiervan geen nadeel ondervonden. In tegenstelling tot het algemene conjunctuurverloop was in een groot deel van de detailhandel geen sprake van een stagnatie; de verbetering zette zich voort door de gunstige werking die er voor de detailhandel uitging van de internationale spanningen en door het uitbreken van de wereldoorlog¹. Door deze gebeurtenissen werd de kooplust geprikkeld en dit leidde tot aanzienlijke prijsstijgingen. Hiertegen moest de overheid door middel van de Prijsopdrijvings- en Hamsterwet 1939 (Stb. 634) optreden.

Deze opgaande lijn voor de detailhandel kan gedemonstreerd worden met behulp van enige cijfers. De detailhandelsomzetten in onze drie grote steden namen, totaal bezien, in 1938 en 1939 toe met resp. 5 en 17,5% ten opzichte van 1937². In de kleinhandel stegen de omzetten in 1939 en 1940 met resp. 8 en 29% ten opzichte van 1938³. De stijging was het aanzienlijkst in de tabaks-, textiel-, huishoudelijke artikelen- en woninginrichtingbranche.

De hiervoor uiteengezette ontwikkeling in de detailhandel komt ook duidelijk tot uitdrukking in de volgende tabellen, samengesteld aan de hand van de door het E.I.M. gepubliceerde exploitatiegegevens over diverse jaren.

Detailhandel in kruidenierswaren

jaar	gemiddelde omzet in guldens	brutowinst	totale bedrijfskosten	economisch resultaat
		in % van de omzet		
1928	45.735	14,7	14,2	0,5
1933	29.434	16,8	17,6	-0,8
1934	28.055	16,2	17,4	-1,2
1935	29.427	15,6	17,4	-1,8
1936	27.142	14,7	16,4	-1,7
1937	27.124	14,9	16,1	-1,2
1938	28.629	15,5	15,5	0,0
1939	32.167	16,0	15,4	0,6
1940	36.469	16,4	14,0	2,4

¹ Het conjuncturele herstel van 1936/1937 alsook de daarna ingezette stagnatie in onze economie komt tot uitdrukking in het verloop van het nationaal inkomen. Het nominaal inkomen per hoofd van de bevolking uitgedrukt in guldens, bedroeg van 1935 tot en met 1939 resp.: 549, 655, 591, 593 en 592. C.B.S., t.a.p., p. 707 en C.B.S., *Statistisch zakboek*, 1942, p. 105.

² C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland, 1940*, 's-Gravenhage, 1942, p. 163.

³ C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland, 1943-1946*, Utrecht, 1948, p. 244. Deze omzet-

Slagersbedrijf

jaar	gemiddelde omzet in guldens	brutowinst	totale bedrijfskosten	economisch resultaat
		in % van de omzet		
1928	52.757	18,4	17,0	1,4
1933	33.323	22,8	22,5	0,3
1934	33.416	20,7	21,4	—0,7
1935	30.268	21,5	21,6	—0,1
1936	32.204	19,0	20,5	—1,5
1937	34.174	16,5	18,1	—1,6
1938	37.300	18,9	17,3	1,6
1939	35.159	21,0	19,0	2,0
1940	43.158	19,3	17,3	2,0

Detailhandel in textielwaren

jaar	gemiddelde omzet in guldens	brutowinst	totale bedrijfskosten	economisch resultaat
		in % van de omzet		
1934	45.881	26,8	27,7	— 0,9
1935	48.285	26,8	26,7	0,1
1936	46.626	27,3	27,3	0,0
1937	49.376	27,2	26,2	1,0
1938	45.768	27,9	26,2	1,7
1939	54.440	28,1	23,3	4,8
1940	67.266	29,8	18,9	10,9

Hoewel wij volledig erkennen dat de toestand in de detailhandel tussen 1937 en 1940 nog niet gunstig genoemd kan worden, is rond 1936/1937 sprake van een aanmerkelijke verandering ten voordele van het midden- en kleinbedrijf. Deze gunstige wending is voornamelijk een gevolg van het herstel van de koopkrachtige vraag. Dit laatste heeft niet alleen geleid tot een toeneming van de omzetten in de detailhandel, maar ook tot een verbeterd economisch resultaat, zoals ook uit de hiervoor opgenomen overzichten blijkt.

cijfers betreffen geldomzetten, maar daar de kosten van levensonderhoud in de jaren 1937–1939 slechts in geringe mate stegen – zie *Jaarcijfers voor Nederland, 1940*, t.a.p., p. 171 – kan men de omzetvergroting voornamelijk als een gevolg van de toeneming van de afzet beschouwen. Ook in de grossierderijen was in 1938 sprake van een toeneming van de nominale goederenomzet van 7,7% t.o.v. 1937, aldus C.B.S., *Maandschrift*, 28 febr. 1939, p. 405.

Dit komt ook tot uitdrukking in het aantal faillissementen. Het verloop van het aantal faillissementen betrekking hebbend op de handeldrijvende en industriële middenstanders is als volgt¹:

Aantal uitgesproken faillissementen

1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
2589	2895	3228	4332	4361	4353	4316	4118	2888	2334	1925

Daar het dieptepunt van deze faillissementen lag in de periode 1932–1935 en zich daarna een aanzienlijke verbetering voordeed, rechtvaardigen ook deze cijfers het verband dat wij aantoonde tussen het conjunctuurverloop en de ingetreden verbetering in het midden- en kleinbedrijf. De verbetering van de situatie in de detailhandel, als gevolg van het herstel van de koopkrachtige vraag, tot uitdrukking komend in de omzetvergroting, het verbeterde economisch resultaat en het afnemende aantal faillissementen, moet, zoals uit het voorgaande blijkt, geheel worden toegeschreven aan het conjunctuurverloop. De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 heeft ten aanzien van deze factor uiteraard geen invloed kunnen uitoefenen.

Als tweede oorzaak voor de ongunstige situatie in de detailhandel aan het begin van de jaren dertig, noemden wij *het ontstaan of vergroten van de overbezetting in bepaalde branches*.

Men kan zich afvragen of de Vestigingswet van invloed is geweest op deze factor.

Dienaangaande heeft Van Muiswinkel zich in januari 1941 als volgt uitgelaten: 'Onder invloed van de Vestigingswet Kleinbedrijf valt een duidelijk waarneembare vermindering van het aantal verkoopplaatsen in het Nederlandsche distributie-apparaat te constateren'. Deze mening werd door Van Muiswinkel gestaafd door een *vergelijking van gegevens van de door het Bureau van Statistiek der gemeente Amsterdam gehouden winkeltelling in de levensmiddelenbranche in juli 1939, met de gegevens verkregen uit de bedrijfstelling per 31 december 1930 van het C.B.S.* Aan de hand van deze gegevens werd de volgende tabel samengesteld²:

¹ E.I.M., *Onderzoek naar de oorzaken van faillissementen van handeldrijvende en industriële middenstanders*, t.a.p., p. 4 e.v.

² F. L. van Muiswinkel, *Hedendaagsche problemen in den detailhandel*, E.S.B., 8 en 17 jan. 1941. Overdruk, resp. p. 15 en p. 8.

	slagerijen	kruideniers-zaken	broodwinkels
Aantal op 31 december 1930	921	2313	813
Aantal in juli 1939	824	2086	667
Vermindering	—97	—227	—146
Aantal inwoners per winkel op 31 december 1930	822	327	931
Aantal inwoners per winkel in juli 1939	967	382	1195

Dat zich in de tweede helft van de periode van de jaren dertig een daling van het aantal vestigingen zal hebben voorgedaan, kunnen wij volkomen onderschrijven. Wij verschillen echter van mening met Van Muiswinkel dat deze vermindering van het aantal verkoopplaatsen merkbaar beïnvloed zou zijn door de Vestigingswet. De wet kan uitsluitend een verdere toeneming van het aantal vestigingen ten dele beïnvloeden, maar kan nooit het aantal bestaande vestigingen hebben doen afnemen. Immers het absolute overschot aan vestigingen kan door de wet niet worden aangetast, ten hoogste het relatieve overschot. De constatering dat er minder vestigingen zijn moet derhalve aan andere factoren worden toegeschreven.

Hoewel het beschikbare cijfermateriaal te beperkt is om onze mening in alle opzichten te staven zijn wij van oordeel, dat de verbeterde situatie in het midden- en kleinbedrijf in 1940 het gevolg is geweest van een, mede door het conjunctuurverloop bevorderde, geleidelijke automatische aanpassing. Naast de vele nog te bespreken factoren die tot een afneming van de overbezetting hebben geleid, is de invloed die van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is uitgegaan op de overbezetting slechts zeer gering geweest. Om de juistheid van deze opvatting aan te tonen, zal nader worden ingegaan op een aantal oorzaken waaraan het afnemen van de overbezetting kan worden toegeschreven, alsook op de invloed die in dit opzicht van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is uitgegaan. Deze oorzaken liggen zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde.

Wat betreft de vraagzijde is reeds behandeld de met het herstel van de conjunctuur samenhangende toeneming van de koopkrachtige vraag. Tussen deze belangrijke oorzaak, die relatief de overbezetting heeft doen afnemen en de Vestigingswet bestaat geen enkel verband.

Wat betreft de aanbodzijde kan de overbezetting, absoluut ge-

zien, verminderen door het verdwijnen van reeds bestaande ondernemingen en door het teruglopen van het aantal nieuw te vestigen ondernemingen. Omdat de werkgelegenheid op deze beide aspecten van de aanbodzijde van zeer grote invloed is geweest, moet eerst worden nagegaan welk verloop de werkgelegenheid in de tweede helft van de jaren dertig heeft gehad.

De in 1936 ingezette toeneming van de binnenlandse economische activiteit – voornamelijk in de metaalsector – had ook tot gevolg dat de werkgelegenheid verbeterde. Na een dieptepunt in december 1935 kwam deze in december 1936 voor het eerst in meer dan twee en een halfjaar op een lager peil dan in de overeenkomstige maand van het voorafgaande jaar. Met uitzondering van het verloop in de maand februari 1937 zette deze afnemende werkloosheid zich voort en in oktober 1939 werd een ongekend laag werkloosheidspercentage bereikt.

De cijfers van het aantal geheel werklozen ingeschreven bij de organen van openbare arbeidsbemiddeling hadden het volgende verloop¹:

Aantal geheel werklozen \times 1.000 aan het einde van de maand

jaar	maart	juni	september	december	jaargemidd.
1935	320,2	281,3	313,8	422,8	328,8
1936	374,2	337,3	349,9	412,6	368,5
1937	349,1	267,9	281,6	392,1	324,0
1938	321,7	267,2	257,2	368,6	303,4
1939	268,7	196,2	203,8	326,4	240,2
1940	190,5	232,3	142,7	253,1	214,2

Hoewel de werkgelegenheid zorg bleef baren, viel er toch een aanzienlijke verbetering op te merken; halverwege het jaar 1939 bedroeg het werkloosheidscijfer minder dan de helft van het cijfer van eind 1935.

De verbeterde werkgelegenheid heeft voor het midden- en kleinbedrijf in verschillende opzichten een gunstig gevolg gehad. Wat betreft de relatieve overbezetting vermeldden wij reeds dat de toegenomen werkgelegenheid een gunstige invloed heeft gehad op de koopkrachtige vraag. Ook wat de absolute overbezetting betreft is de gunstige invloed van de werkgelegenheid van belang. Aller-

¹ C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland, 1940*, 's-Gravenhage, 1942, p. 301.

eerst omdat het aantal ondernemers dat zich wilde vestigen wegens gebrek aan werkgelegenheid of omwille van een bijverdienste afnam. Vervolgens omdat de verbeterde werkgelegenheid een uittocht mogelijk maakte van hen die op het gebied van de detailhandel weinig succes behaald hadden en nu poogden over te gaan in loondienst.

Tegen deze achtergrond van een verbeterde werkgelegenheid kan thans worden vastgesteld hoe de overbezetting, wat betreft de aanbodzijde, is afgenomen.

Tot het verdwijnen van het aantal bestaande vestigingen heeft op de eerste plaats bijgedragen de verscherpte onderlinge concurrentie, die tot een kwantitatieve sanering heeft geleid. Het hoge sterftecijfer in de detailhandel gedurende de jaren dertig geeft onmiskenbaar aan dat een groot aantal ondernemers zich niet heeft kunnen handhaven. Dit blijkt ook uit het toenemende aantal faillissementen dat in de jaren 1932 tot 1936 een ongekend hoogtepunt bereikte. In dit verband moet ook worden opgemerkt, dat het voortduren van de crisis de sanerende werking van de concurrentie vergroot. Het kleinbedrijf kan, vooral als er sprake is van een gezinsbedrijf, de dreiging van een faillissement nog geruime tijd uitzetten. Weliswaar kunnen de bedrijfskosten door hun starheid niet worden aangepast en drukken de vaste kosten bij een afnemende omzet steeds zwaarder, hiertegenover staat de grote flexibiliteit van het ondernemersloon. Wanneer de ondernemer en zijn medewerkende gezinsleden afstand doen van loon en ondernemerswinst, kan het bedrijf ondanks een negatief economisch resultaat nog worden voortgezet. Maar als door het voortduren van de crisis de verwachte opleving van de bedrijfsresultaten uitblijft, kan ook het gezinsbedrijf uiteindelijk niet meer worden gecontinueerd. Op deze wijze wordt naarmate de crisis langer blijft voortduren de invloed van de kwantitatieve sanering groter.

De toenemende concurrentie in de jaren dertig was ook het gevolg van de activiteiten van het grootwinkelbedrijf en de coöperaties. Het grootwinkelbedrijf heeft ook in de ernstigste crisisjaren zijn expansie voortgezet. Door de toenemende activiteiten van het grootwinkelbedrijf hebben vele kleine winkeliers de concurrentiestrijd niet kunnen volhouden en een groot aantal van deze winkels gelegen in de onmiddellijke omgeving van een groot warenhuis of filiaalbedrijf is verdwenen. Dit is vooral in de grote steden het geval geweest, waar door de ontwikkeling van de binnenstad die minder woon-, maar meer koop- en kantoorcentrum werd, het grootwinkel-

bedrijf een steeds belangrijkere plaats ging innemen. Zo bleek uit een onderzoek van het C.B.S. dat in de binnenstad van 's-Gravenhage in 1941 het aantal zelfstandige kruideniers was afgenomen met 41% ten opzichte van 1932, terwijl het aantal filiaalvestigingen in deze branche met 28% was toegenomen¹.

In vergelijking tot de concurrentie die van het grootwinkelbedrijf is uitgegaan, is de sanerende invloed van de kant van de coöperaties geringer. Reeds is aangetoond², dat de coöperaties niet volledig tot ontwikkeling zijn gekomen en dat hun relatieve aandeel in de omzet in de jaren dertig zelfs is afgenomen.

Ook de geleidelijke automatische aanpassing van de detailhandel aan de veranderingen op het platteland heeft bijgedragen tot de afnemering van de overbezetting. Vele plattelands-detaillisten die hun klanten kwijtraakten aan de winkels in de grotere gemeenten, hetzij omdat de consument zich in de grotere plaatsen ging vestigen, hetzij omdat men gebruik maakte van de betere verkeersmogelijkheden om buiten het dorp te winkelen, zullen genoodzaakt geweest zijn tot opheffing van hun zaak. De verbetering van de werkgelegenheid heeft zich ook hier doen voelen. De ondernemers van slecht renderende dorpszaakjes werden hierdoor aangemoedigd in loondienst over te gaan. Voor een aantal ondernemers speelde bovendien nog een rol de invloed van de werkgelegenheid op de opvolging.

Eveneens heeft de financieringsfactor bijgedragen tot het verdwijnen van een aantal vestigingen. Ten gevolge van de afbetalingsmogelijkheden hebben vele detaillisten zich in de eerste helft van de jaren dertig kunnen vestigen, hoewel deze vestiging financieel onverantwoord was. Bij het uitblijven van een verbetering van de omzet gedurende deze periode zullen echter vele ondernemers niet in staat geweest zijn kredieten aangewend voor winkel-inventaris en voorraden af te lossen en uitstaande vorderingen te financieren. Hierdoor is een aantal ondernemers in financiële moeilijkheden geraakt en deze hebben dientengevolge hun zaak moeten sluiten, hetgeen eveneens tot een vermindering van het aantal vestigingen in de detailhandel heeft geleid. Omdat in economisch ongunstige perioden de mogelijkheid om zich te kunnen vestigen door middel van krediet aankopen geringer wordt – de kredieten worden minder gemakkelijk gegeven en de financiële voorwaarden

¹ C.B.S., *Maandschrift*, febr./maart 1942, p. 109. e.v.

² Hfdst. 2.2.

worden zwaarder – heeft ook een aantal financieel onverantwoorde vestigingen uit dezen hoofde niet kunnen plaatshebben.

Ook de mobilisatie van 1939 heeft het aantal vestigingen doen afnemen. Bij de behandeling van het ontwerp van wet tot wijziging van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 werd in de Tweede Kamer opgemerkt: 'Er is waarschijnlijk geen groote groep van onze bevolking, die economisch door de mobilisatie zwaarder is getroffen dan die van de kleine ondernemers, die hun bedrijfsje in de steek moesten laten en die niemand hebben om tijdens hun afwezigheid het bedrijf voor hen gaande te houden, of die door andere oorzaken bedreigd worden met een definitief wegvallen van den grondslag van hun bescheiden bestaan'¹.

Door de hiervoor genoemde oorzaken is een aantal *reeds bestaande* vestigingen verdwenen. Dat de daling van de overbezetting voor een zeer belangrijk deel hieraan moet worden toegeschreven blijkt ook uit het reeds genoemde C.B.S.-onderzoek in 's-Gravenhage in 1941. Volgens dit onderzoek stond tegenover een aantal verdwijnende vestigingen van zelfstandige kruideniers in de gehele stad ter grootte van 44% ten opzichte van 1932 een aantal nieuwe vestigingen ter grootte van 26%. De vermindering van de overbezetting met 18% bleek dus in aanzienlijke mate meer het gevolg te zijn van een uittocht uit het kleinbedrijf in kruidenierswaren, dan van het voorkomen van toetreding tot deze branche². Deze aanzienlijke vermindering van het aantal vestigingen is ingezet na 1935, daar in de periode tussen 1932 en 1935 het aantal kruidenierszaken nog was toegenomen³.

Het teruglopen van de overbezetting, voor zover dit een gevolg is van het verdwijnen van reeds bestaande ondernemingen, staat geheel buiten de invloedssfeer van de Vestigingswet. Evenals ten aanzien van het herstel van de koopkrachtige vraag is opgemerkt moet ook hier geconstateerd worden, dat de afneming van de overbezetting in dit opzicht niet aan de Vestigingswet kan worden toegeschreven.

De tweede factor aan de kant van de aanbodzijde, die tot een

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1939–1940, p. 76.

² C.B.S., *Maandschrift*, t.a.p., p. 109. e.v.

³ Volgens het E.I.M.-rapport, *De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage*, 's-Gravenhage, 1933, bedroeg het aantal eigenlijke kruideniers 888. Volgens *Het Winkeltellingsrapport 1935*, Dienst der Stadsontwikkeling en Volkshuisvesting van 's-Gravenhage, 1936, tabel VI, was in 1935 dit aantal tot 925 opgelopen.

vermindering van de overbezetting heeft geleid, is het teruglopen van het aantal *nieuwe* vestigingen.

Van groot belang is in dit opzicht de verbetering van de werkgelegenheid, ten gevolge waarvan de crisisvestigingen voor een belangrijk deel zijn afgenomen. Voor zover er sprake zou zijn geweest van een remmende werking van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 op het aantal vestigingen, kan de wet alleen wat betreft deze tweede factor aan de aanbodzijde van invloed zijn geweest. De eerste vestigingsbesluiten die werden afgekondigd waren het Vestigingsbesluit Slagersbedrijven en het Vestigingsbesluit Broodbedrijven, in werking getreden resp. op 1 februari en 9 juni 1938. De hierna volgende besluiten dateren van het jaar 1939 en later. Daar wij constateerden dat de verbetering van de situatie in de detailhandel reeds is ingetreden rond 1936/1937, kan worden gesteld dat deze gunstige wending, met name wat betreft de overbezetting, reeds is ingetreden vóór de Vestigingswet door middel van vestigingsbesluiten werd toegepast¹.

Het afnemen van de overbezetting in de tweede helft van de jaren dertig moet derhalve worden toegeschreven aan de door ons opgemerkte conjuncturele en structurele invloeden. Indien men, zoals Van Muiswinkel, een vermindering van het aantal vestigingsplaatsen in deze periode toeschrijft aan de invloed van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, distantieert men zich naar onze mening met deze uitspraak niet alleen van andere invloeden die eveneens van belang zijn geweest, maar bovendien overtrekt men de invloed van de Vestigingswet op het aantal vestigingen. Het enige wat de wet ten aanzien van het beïnvloeden van het aantal vestigingen tot 1940 heeft kunnen bereiken, is dat het aantal voorgenomen vestigingen in een gering aantal branches, waarin de wet van toepassing was, beperkt werd².

¹ Dit kan bijv. worden opgemerkt in de kruideniersbranche. Het aantal kruideniers dat in 1930 38.000 bedroeg, werd in 1938, het jaar vóór dat het Vestigingsbesluit Kruideniersbedrijf van kracht was, geschat op 36.000. E.I.M., *Statistiek voor het kruideniersbedrijf over 1959*, 's-Gravenhage, 1961, p. 87.

² Deze invloed berust voornamelijk op de preventieve werking van de wet. De ondernemers zullen meestal alleen een vergunning hebben aangevraagd, als zij in het bezit waren van de vereiste diploma's of ministeriële verklaringen. Het niet toekennen van een vergunning berust dan voornamelijk op het niet voldoen aan de eis van kredietwaardigheid. Dientengevolge is het dan ook alleszins verklaarbaar dat het aantal afwijzingen vrij gering is en dat de preventieve invloed van de wet van meer belang is. Zie dienaangaande de grafiek betreffende de ingewilligde en afgewezen aanvragen voor een vestigingsvergunning, opgenomen in de *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 37.

Ook de invloed die van een zogenaamde sperregeling is uitgegaan is niet groot geweest¹. Het is nooit de opzet geweest om door een sperregeling een bedrijfstak te sluiten. Beoogd werd slechts het voorkomen van een plotselinge stijging van het aantal ondernemers, die zich wilden vestigen voordat het vestigingsbesluit op hun branche van toepassing zou zijn. Tijdens de werkingsduur van de sperregeling is men ten aanzien van de te verlenen vergunningen soepeler geweest dan het geval was toen de branche eenmaal onder de werkingsfeer van een vestigingsbesluit viel; de sperregeling was een voorzorgsmaatregel².

Behalve de daling van de koopkrachtige vraag en het ontstaan of vergroten van de overbezetting noemden wij als derde oorzaak voor de ongunstige situatie in de detailhandel aan het begin van de jaren dertig *de ontwikkeling van het grootwinkelbedrijf en de verbruikscoöperaties*. In hoeverre is deze oorzaak gewijzigd en is in dit opzicht de invloed van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 merkbaar?

Wanneer de Vestigingswet zou hebben geleid tot een afremmen van de expansie van het grootwinkelbedrijf, zou kunnen worden gesteld dat er sprake is van invloed van de wet. Dit is onzes inziens niet het geval geweest. De expansie van het grootwinkelbedrijf heeft zich voortgezet en in de tweede helft van de jaren dertig werd dan ook met steeds meer nadruk bepleit om ter wille van het kleinbedrijf de uitbreiding van het grootwinkelbedrijf door wettelijke maatregelen tegen te gaan. Hoewel deze expansie de situatie in de detailhandel heeft bemoeilijkt, heeft dit toch ook tot een sanering geleid en in dit opzicht is er van het grootwinkelbedrijf een gunstige invloed uitgegaan. Bovendien werden de gevolgen van deze expansie op de markt in de tweede helft van de jaren dertig afgezwakt door het verdwijnen van een aantal kleinwinkelbedrijven en de toeneming van de koopkrachtige vraag. Van minder belang is in dit opzicht de invloed van de coöperaties geweest die in deze periode relatief achteruitliepen.

¹ De spertijdbeschikkingen voor de slaggers- en broodbedrijven zijn resp. in werking getreden op 18 augustus en 9 december 1937; de overige beschikkingen dateren van 1938 of later.

² Tussen 18 aug. 1937, de afkondiging van de eerste sperregeling, en 1 aug. 1941 werden 14.000 verzoeken tot vestiging of tot mutaties gedurende een geldende sperregeling behandeld; door de Kamers van Koophandel en Fabrieken werden in deze periode 6.700 vergunningen uitgegeven, het aantal aanvragen bedroeg 8.000; aan daartoe in aanmerking komende personen zijn 15.500 departementsverklaringen afgegeven. Gegevens ontleend aan A. P. Potjer en L. S. Schuyleman, *Vestigingswet en Vestigingsverbod*, Groningen/Batavia, 1944, p. 12.

De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 heeft op de expansie van het grootwinkelbedrijf geen invloed uitgeoefend. Het stellen van vestigingseisen – voor zover hiervan aan het eind van de jaren dertig sprake was – betekende voor het grootwinkelbedrijf geen wezenlijke belemmering, daar door het aantrekken van gediplomeerde krachten desondanks de uitbreiding van het grootwinkelbedrijf, zowel wat betreft het aantal verkooppunten, als ook de assortimentsverbreding, werd mogelijk gemaakt. Bovendien heeft het grootwinkelbedrijf het eigen personeel de mogelijkheid gegeven de noodzakelijke diploma's te behalen. Het is dan ook geenszins bevreemdend dat de belangstelling voor het middenstandsdiploma van de kant van het grootwinkelbedrijf groter is dan van de zijde van het kleinbedrijf, hetgeen als volgt in het blad 'Handelsbelangen' van 30 november 1938 wordt opgemerkt: 'De ongerustheid onder de middenstanders over het groot aantal gegadigden naar het middenstandsdiploma, voortkomende uit het grootbedrijf, blijkt meer en meer gerechtvaardigd te zijn; de cijfers spreken een duidelijke taal en die taal is onrustbarend voor den stand, die dit diploma heeft gewild en er de beteekenis vermoedelijk te hoog van heeft aangeslagen. Men oordeele: van de 2800 kandidaten voor dit diploma waren er 1800 in dienst van het groot-winkelbedrijf en 1000 waren middenstanders. Het groot-winkelbedrijf heeft in ons land plus minus 1800 filiaalzaken, die dus gemiddeld ieder een candidaat hebben doen examineeren, een voortvarendheid, die scherp afsteekt bij de latente houding van den eigenlijken middenstand, die in Nederland tusschen de 300.000 en 350.000 zaken heeft, en slechts duizend kandidaten afvaardigde'.

Deze cijfers tonen aan dat de Vestigingswet niet zozeer het grootwinkelbedrijf, maar veeleer het kleinbedrijf moeilijkheden in de weg heeft gelegd, waardoor de positie van het kleinbedrijf ten opzichte van het grootwinkelbedrijf werd verzwakt. Van een gunstige invloed van de Vestigingswet ten aanzien van deze derde oorzaak is dan ook geen sprake.

De vierde oorzaak voor de moeilijkheden in de detailhandel is aanvankelijk geweest *de invloed van het afbetalingsstelsel en de verkoop op krediet*, gezien de nadelige gevolgen welke dit voor de detaillist zowel wat betreft de kapitaalverschaffing, als de kapitaalverkrijging met zich mee bracht.

De omvang van het afbetalingskrediet is tussen 1930 en 1935 gedaald tot 52% van de kredietomvang in 1930. Na 1935 is dit per-

centage opgelopen, maar bedroeg toch in 1939 slechts 71%¹, waarmee een aanmerkelijk lager niveau werd bereikt dan in 1930. Dit verloop van de afbetalingskredieten moet verklaard worden uit het feit dat het verzwaren van de voorwaarden en garanties bij het verlenen van kredieten in conjunctureel moeilijke tijden een rem op het afbetalingskrediet betekent.

Is van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 een remmende werking uitgegaan op het afbetalingskrediet voor zover dit betreft de ondernemer in de detailhandel? Bezieet men de afbetaling vanuit het oogpunt van kapitaalverschaffing dan kan er geen sprake zijn van invloed van de wet. Bezien vanuit het oogpunt van kapitaalverkrijging zou het eventueel mogelijk zijn dat de eis van kredietwaardigheid van invloed is geweest op de omvang van het afbetalingskrediet. Dit is echter onzes inziens niet het geval; wanneer de Vestigingswet van invloed zou zijn geweest is het eerder aannemelijk dat deze invloed zelfs tot een toeneming van het aantal kredieten zal hebben geleid. De eis van kredietwaardigheid zoals deze was omschreven in de verschillende vestigingsbesluiten, hield in dat de ondernemer moest kunnen beschikken over voldoende bedrijfskapitaal om de onderneming gedurende één jaar te kunnen exploiteren, alsook om de voor het opzetten van de onderneming noodzakelijke bedrijfsmiddelen ten minste voor de helft contant te kunnen betalen. Dit bedrijfskapitaal kon geheel of gedeeltelijk uit geleend geld bestaan, mits deze gelden niet binnen twee jaar na dagtekening van het vergunningsbewijs zouden kunnen worden opgeëist. Het is waarschijnlijk dat een aantal ondernemers, om contant geld voor de exploitatie en inrichting ter beschikking te hebben, ertoe zullen zijn overgegaan dat deel van de winkelinrichting dat niet contant hoefde te worden betaald, zoveel mogelijk op afbetaling te kopen waardoor de vraag naar afbetalingskredieten is toegenomen. Ook naar andere financieringsmiddelen zal meer vraag geweest zijn ingeval de ondernemer bij de aanvang van zijn bedrijfsuitoefening over te weinig eigen kapitaal beschikte om te kunnen voldoen aan de eis van kredietwaardigheid. Daar de controle van de Vestigingswet ten aanzien van de kredietwaardigheid beperkt bleef tot het moment waarop de vergunning werd verkregen, is in de hand gewerkt dat een aantal van deze leningen slechts op papier bestonden. Een gunstige invloed op de kredietverlening heeft de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 zeker niet gehad.

¹ C.B.S., *Maandschrift* nov./dec., 1942, p. 715.

Als vijfde oorzaak voor de moeilijkheden in de detailhandel noemen wij *de verkeersmogelijkheden en de concentratie van de bevolking in de steden*.

Bij de beoordeling omtrent het afnemen van de overbezetting merkten wij ten aanzien van deze oorzaak reeds op dat als gevolg van de conjuncturele en structurele ontwikkelingen de situatie op het platteland en in de steden geleidelijk werd aangepast aan de nieuwe koopgewoonten. Deze aanpassing heeft vele jaren gevergd, maar duidelijk is waarneembaar dat dit is aangevangen in de jaren dertig, hetgeen mede geleid heeft tot een verbetering van de situatie in de detailhandel. De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 kan ten aanzien van deze oorzaak niet van invloed zijn geweest.

Als laatste oorzaak is genoemd *de fouten die bij de detaillist zelf lagen*.

Daar wij ons in eerste instantie beperken tot een beoordeling van de periode tot 1940, is het onwaarschijnlijk dat de in de wet gestelde eisen van handelskennis en vakbekwaamheid sinds het in werking treden van het eerste vestigingsbesluit in februari 1938 op zo korte termijn al een merkbare invloed gehad zouden hebben.

Wel is uit eigen initiatief een kwalitatieve sanering nagestreefd. De verschillende vormen van samenwerking, vaak ontstaan tijdens de crisisperiode, hebben ongetwijfeld met het verstrijken van de jaren hun vruchten afgeworpen. Wij noemen in dit verband, voor wat betreft de levensmiddelensector, de eerste fase van samenwerking ten aanzien van de inkoopfunctie (de Enkabé, opgericht in 1929 en het Nederlandse Sperwerverbond, opgericht in 1931). Tevens kwam ten gevolge van de malaise het besef op, dat fabrikant, grossier en detaillist op elkaars samenwerking waren aangewezen, hetgeen geleid heeft tot het vrijwillig filiaalbedrijf (De Spar, opgericht in 1932, Centra in 1934 en Végé in 1938). Ook buiten de levensmiddelensector is de samenwerking verbeterd. In de textielbranche waren bij de inkoopcombinatie Homobonus in 1939 in totaal 315 leden aangesloten met 363 zaken, die een totale omzet bereikten van ruim 11,5 miljoen gulden¹. In de drogisterijbranche heeft de reeds in 1926 opgerichte Vereniging tot Behartiging van Pharmaceutische Handelsbelangen veel bijgedragen tot een samenwerking tussen fabrikant, groot- en kleinhandel, terwijl eveneens sanering van de branche werd nagestreefd door het weren van ondeskundige ondernemers.

¹ Delfgaauw, t.a.p., p. 89.

Het vorenstaande overziende mag men derhalve tot de conclusie komen dat, zo er gedurende de jaren 1936-1940 verbetering is gekomen ten aanzien van de in paragraaf 2 van dit hoofdstuk behandelde situatie in de detailhandel, dit zeker niet in overwegende mate het gevolg is geweest van de werking van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937.

3 DE PERIODE 1940 TOT 1950

3.1 HET B.A.V.K. 1941 EN HET ORGANISATIEBESLUIT VOEDSELVOORZIENING 1941

Deze periode is gekenmerkt door de tweede wereldoorlog en de naweeën hiervan. In de gehele sector van groot-, midden- en kleinbedrijf was dientengevolge de situatie volkomen veranderd. De middenstandspolitiek van de overheid was er in deze periode op gericht zoveel mogelijk de oorlogsgevolgen op te vangen. Op grond van de Distributiewet 1939 werd de distributie van de steeds schaarser wordende goederen geregeld. Prijsmisbruik werd tegengegaan door de Prijsopdrijvings- en Hamsterwet 1939, het Prijsvormingsbesluit 1941 en het Prijsaanduidingsbesluit 1941.

Voor die takken van bedrijf in detailhandel, ambacht en kleine nijverheid alsmede in een aantal dienstenverlenende bedrijven, waarop de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 of het Bedrijfsvergunningenbesluit 1941 nog niet van toepassing was verklaard, werd het Besluit Algemeen Vestigingsverbod Kleinbedrijf 1941 (B.A.V.K.) uitgevaardigd. Door het B.A.V.K. werd voor vestiging een vergunning voorgeschreven, die door de Minister van Economische Zaken kon worden verleend. In het B.A.V.K. werden geen concrete toelatingseisen gesteld. Bij de beoordeling van de aanvragen voor een vergunning werd voornamelijk gelet op de behoeften aan vestiging en de goederen- en grondstoffenverdeling. Was de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 van toepassing op elke mutatie in de onderneming voor wat betreft vestiging, beheer en rechtsvorm, het B.A.V.K. was slechts van toepassing op nieuwe vestigingen en uitbreiding, hetgeen voor de gestelde doeleinden van dit besluit voldoende was.

Het voornaamste doel van het B.A.V.K. was te voorkomen dat er een wanverhouding zou ontstaan tussen vraag en aanbod, daar het aantal vestigingen zou kunnen toenemen en de parallellisatie te ver zou kunnen worden doorgevoerd, hetgeen in verband met de schaarste aan goederen en grondstoffen ongewenst zou zijn. In die branches waar de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 nog niet van toepassing was en vrije vestiging dus mogelijk was, konden door middel van het B.A.V.K. dezelfde toelatingseisen ten aanzien van handelskennis, vakbekwaamheid en kredietwaardigheid worden gesteld als door middel van de vestigingswet kon geschieden.

Bij het toenemen van de goederenschaarste werd het in 1943 noodzakelijk het B.A.V.K. ook toe te passen op die takken van bedrijf die reeds onder de werking van een vestigingsbesluit vielen. Voor deze categorieën bedrijven waren dus in geval van vestiging twee vergunningen vereist, daar ook de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 onverminderd gehandhaafd bleef. Het B.A.V.K. werd zodoende een aanvulling op de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, door middel waarvan het behoefte-element werd gehanteerd en de werkingssfeer werd verruimd¹.

Behalve de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 en het B.A.V.K. 1941 kwamen er in de oorlogsperiode nog een aantal andere wettelijke vestigingsregelingen tot stand². De belangrijkste van deze regelingen is het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941 geweest, dat in verband met de schaarste aan goederen beoogde een doelmatige produktie en afzet van voedselvoorzieningsprodukten te waarborgen. Op grond van dit besluit konden door de bedrijven die krachtens het besluit ingesteld waren, de zogenaamde erkenningsreglementen worden vastgesteld die betrekking hadden op vestiging en uitbreiding van ondernemingen. Voor een belangrijk deel hadden deze reglementen hetzelfde doel als de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Ook door de erkenningsreglementen konden eisen van vakbekwaamheid, handelskennis en kredietwaardigheid worden gesteld, maar tevens eisen ten aanzien van de bedrijfsinrichting. Deze reglementen, die zijn toegepast in de groot- en kleinhandel, zijn geleidelijk aan vervangen door vestigingsbesluiten.

Volgens de artt. 147 en 164 van de Wet op de Bedrijfsorganisatie 1950 (Stb. K. 22) zijn de bedrijven ingesteld op grond van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941 opgeheven³. Ingevolge lid 4 van art. 93 van de Wet op de Bedrijfsorganisatie zijn de op grond van deze wet ingestelde bedrijfslichamen niet bevoegd verklaard tot het stellen van regelen op het gebied van stillegging, uitbreiding en vestiging van ondernemingen.

¹ Deze verruiming was niet alleen een aanvulling betreffende bedrijven waarop de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 niet van toepassing was; ook viel onder het B.A.V.K. de vestiging van ondernemingen, waarin het bedrijf anders dan in een inrichting werd uitgeoefend.

² Zie hierover de *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 38 e.v.

³ Na een jaarlijkse verlenging van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941 ingevolge art. 164 van de Wet op de Bedrijfsorganisatie 1950 is dit besluit op 15 febr. 1957 vervallen verklaard. De laatste nog bestaande verordeningen op grond van dit besluit uitgevaardigd blijven tot 1 jan. 1963 van kracht.

Na de bevrijding is op grond van de goederenschaarste het B.A.V.K. nog gehandhaafd. Toen de schaarste afnam, werd vanaf 1948 in het B.A.V.K. minder het behoefte-element gehanteerd en meer de nadruk gelegd op de bekwaamheidseisen. Op deze wijze was er op verschillende gebieden een doublure. Daarom werd in 1949 het B.A.V.K. niet meer van toepassing verklaard op die bedrijfstakken die reeds onder de werking van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 vielen. In 1950 en 1951 was het B.A.V.K. niet meer van toepassing op die bedrijfstakken, waarvoor erkenningsreglementen golden op grond van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941. Vanaf 1951 werd het B.A.V.K. nog slechts toegepast op een 14-tal bedrijfstakken die niet onder de werkingsfeer van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 vielen. Daar deze werkingsfeer werd uitgebreid in de Vestigingswet Bedrijven 1954 kon bij deze wet het B.A.V.K. dan ook worden ingetrokken.

Het B.A.V.K. is geen welbewuste positieve bijdrage in het middenstandsbeleid geweest, het was een bezettingsmaatregel waardoor de nadelige gevolgen van de oorlog ten aanzien van de vestigingen zoveel mogelijk zijn voorkomen. Wanneer de situatie normaal gebleven was zou het B.A.V.K. nooit zijn uitgevaardigd. Nu de situatie echter aanzienlijk afweek van de normale toestanden zijn door het B.A.V.K. de gevolgen hiervan op de vestigingen voorkomen. Per saldo zal vermoedelijk de situatie ten aanzien van het aantal vestigingen grotendeels onveranderd gebleven zijn. In onze beoordeling omtrent de merites van de vestigingswetgeving kan derhalve het B.A.V.K. als zijnde een noodmaatregel in abnormale omstandigheden buiten beschouwing worden gelaten.

Werd door het B.A.V.K. vestiging van een aantal nieuwe ondernemingen ten dele voorkomen, de in verschillende branches nog bestaande overbezetting verminderde hierdoor slechts in beperkte mate. Van meer invloed op het afnemen van de overbezetting waren een aantal andere omstandigheden die zich tijdens de oorlog voordeden. 'Schaarste aan goederen', aldus Luijckx, 'verplichte tewerkstelling bij voor de oorlogsvoering belangrijke industrieën, noodzaak tot onderduiken, krijgsgevangenschap, gebrek aan bedrijfsruimte en het opkomen van een zwarte markt waren gedurende de oorlog even zo vele oorzaken, dat het aantal vestigingen snel verminderde'¹.

¹ A. W. Luijckx, Doelstellingen van het middenstandsbeleid, *E.S.B.*, 24 okt. 1956, p. 927.

3.2 INVLOEDEN VAN DE NA-OORLOGSE ONTWIKKELING OP DE DETAILHANDEL

Na de oorlog kon door het handhaven van het B.A.V.K. een eventuele stijging van het aantal detailhandelsondernemingen, zoals zich dit in België voordeed, voorkomen worden¹. Hoewel deze radicale vorm van bezettingswetgeving vaak ontdoken is en hoewel door dit vestigingsverbod een tegengaan van alle nieuwe vestigingen nooit beoogd en dus ook niet bereikt is², heeft het B.A.V.K. het midden- en kleinbedrijf behoed voor veel mogelijk kapitaalverlies dat zou kunnen zijn ontstaan indien vele bedrijfjes, opgericht ten tijde van de goederenschaarste, in latere jaren door de concurrentiestrijd zouden zijn opgeheven. In deze na-oorlogse periode waren immers bepaalde detailhandelsondernemingen daarom zo lucratief, omdat de ondernemer, in verband met de schaarste aan goederen, verzekerd was van een hoge omzetsnelheid van de voorraad, vaak ongeacht service en outillage van de zaak³.

Niet alleen de bezettingswetgeving had invloed op het midden- en kleinbedrijf, maar ook het distributiesysteem tijdens en na de oorlog. Een aantal bedrijven uit branches waar de goederenschaarste de ernstigste vorm had aangenomen, kwamen in moeilijkheden omdat zij op te beperkte schaal of zelfs in het geheel niet de gewenste distributietoewijzingen ontvingen. Dienaangaande heeft Van Muiswinkel het volgende opgemerkt: 'Ondanks de meest efficiënte organisatie zal de distribuent zijn onderneming onder deze omstandigheden vaak niet kunnen blijven voeren. Rantsoenering en prijsregeling beteekenen in vele gevallen de genadeslag voor overigens gezonde bedrijven'⁴.

Door het distributiesysteem kon de overheid ook bewust een sanerende invloed uitoefenen op het aantal verkoopplaatsen. Zo zijn door het Centraal Distributiekantoor in augustus 1945 alle gemengde bedrijven in de detailhandel uitgesloten van de verkoop van tabaksprodukten, met het doel het aantal verkoopplaatsen van

¹ Naar schatting is in België het aantal levensmiddelenbedrijven na de oorlog gestegen van 40.000 tot 140.000. Scheltema, t.a.p., p. 16.

² Zie de *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 38 t.a.v. toegestane en afgewezen aanvragen op grond van het B.A.V.K.

³ In de kruideniersbranche steeg de gemiddelde omzetsnelheid van de voorraad van 8,4 in 1941 tot 18,4 in 1944. B. J. Wijnbeck, *Prijsbeheersing en rantsoenering*, opgenomen in *Het Kruideniersbedrijf*, onder redactie van F. L. van Muiswinkel en J. C. Berk, Amsterdam, 1951, p. 315.

⁴ F. L. van Muiswinkel, *Hedendaagsche problemen in den detailhandel*, *E.S.B.*, 8 en 17 jan. 1941. Overdruk p. 19.

ongeveer 60.000 terug te brengen tot 16 à 18.000¹. De distributie kan derhalve beschouwd worden als een factor die mede heeft bijgedragen tot het teruglopen van het aantal vestigingen².

Hoewel de omzet in de eerste na-oorlogse jaren in verband met de schaarste aan goederen nog beperkt bleef, heeft het met deze schaarste samenhangende distributiesysteem toch wel bepaalde voordelen gehad voor het midden- en kleinbedrijf. De kleinere zaken konden de klanten aan zich verbinden door in beperkte mate de hand te lichten met de distributiebepalingen. Het grootwinkelbedrijf – vaak ingeschakeld in het administratieve distributieapparaat – was hiertoe niet in staat. Door deze service en het daardoor kweken van goodwill bij de klant heeft aanvankelijk het kleinbedrijf in deze periode een deel van de voor de oorlog zo aanzienlijke achterstand op het grootbedrijf kunnen inlopen. Volgens de omzetstatistieken van het E.I.M. was de geldomzet in het kleinbedrijf in 1945 met 37% gestegen ten opzichte van 1938; de geldomzet behaald door het grootwinkelbedrijf en de coöperaties bleek gedaald te zijn met resp. 39 en 31%³.

Toen de schaarste aan goederen afgenomen was en het verstrekken van distributiebonnen op ruimere basis kon plaatsvinden, werd in vele gezinnen het consumptiepatroon door het distributiesysteem beïnvloed. Gezinnen die vóór de oorlog slechts over een beperkt bedrag voor consumptieve doeleinden konden beschikken en ook een geringe verscheidenheid van goederen kenden, kwamen door het distributiesysteem in aanraking met goederen die vroeger niet of in mindere mate in het huishoudelijke budget waren opgenomen, zoals snoepgoed, suiker en jam⁴. De bonnen die een aankooprecht vertegenwoordigden werden benut, ook al was de aan-schaffing van de consumptiemiddelen en goederen niet meer strikt noodzakelijk⁵. Dientengevolge zijn de consumptiegewoonten structureel gewijzigd en is met het afnemen van de goederenschaarste het bedrag dat voor consumptie werd besteed toegenomen, hetgeen uiteraard de detailhandel ten goede kwam.

Ook profiteerde de detailhandel na de oorlog van de inhaalvraag

¹ S. C. Bakkenist, Sanering van den detailhandel in tabaksprodukten, *E.S.B.*, 27 dec. 1945, p. 321.

² Eind 1949 was de distributie voor alle artikelen, behoudens brandstoffen en koffie opgeheven.

³ Scheltema, t.a.p., p. 16 en 17.

⁴ C.B.S., *Statistisch Bulletin*, nr. 2, 1961.

⁵ H. L. Jansen, *Prijs- en rantsoeneringsbeleid*, Bibliotheek voor middenstands-handboekjes, nr. 2, Assen, 1948, p. 15, alsook Wijnbeek, t.a.p., p. 313.

van de consument. Vele, vooral duurzame consumptiegoederen die tijdens de oorlog geen bevrediging van de vraag mogelijk maakten, behoefden toen aanvulling of vervanging. Ook naar de nieuwe op de markt verschenen goederen was een grote vraag. Behalve door bovengenoemde oorzaken is een gunstige invloed op de consumptie uitgegaan van factoren als de sterke bevolkingsgroei na de oorlog, de mede dank zij de Marshall-hulp toegenomen binnenlandse bedrijvigheid, de grote vraag naar arbeidskrachten in deze periode van wederopbouw en de stijging van de lonen¹.

Wij vermeldten reeds hoe door het distributiesysteem de consumptieve bestedingen van de lagere inkomensklassen waren toegenomen; door de relatief sterkere stijging van het reële inkomen van de lagere inkomensgroepen, als gevolg van het toenemen van de loonquote² en de ouderdomsverzekering, werd deze belangrijke verschuiving in de totale particuliere consumptie ten gunste van deze bevolkingscategorie mogelijk gemaakt³. Door deze factoren alsook door de fiscale maatregelen werd tevens een zekere inkomensnivellering bereikt, waardoor de marginale consumptiequote aanmerkelijk groter werd, hetgeen eveneens tot een toeneming van de totale consumptie leidde. Al naar gelang de grootte van de elasticiteit van de vraag hebben de diverse sectoren van de detailhandel hiervan kunnen profiteren.

Door de genoemde oorzaken – het distributiesysteem, de inhaalvraag, de nieuwe artikelen, de toeneming van de bevolking, het toenemende reële inkomen en de inkomensnivellering – is de consumptie aanmerkelijk gestegen⁴. Dat deze toenemende consumptie

¹ Niet alleen werden er ten gevolge van de grote behoefte aan arbeidskrachten zwarte lonen uitbetaald, maar ook werd door de toepassing van beloningssystemen als werkclassificatie en merit-rating de door de regering in oktober 1946 afgekondigde loonstop op legale wijze teniet gedaan. Door de eerste loonronden is de koopkrachtige vraag slechts weinig toegenomen, daar deze aanvankelijk nog gebaseerd waren op de stijging van de kosten van levensonderhoud. Maar hoewel het reële inkomen per hoofd van de bevolking in 1948 zelfs iets lager lag dan in 1938, was het reële loon per loontrekker in 1948 belangrijk hoger dan in 1938, hetgeen een gevolg was van de sterke stijging van de loonquote van het nationaal inkomen.

² Volgens A. M. F. Smulders en A. I. V. Massizzo, *Consumptieniveau en inkomensverdeling*, *Economie*, maart 1949, p. 258, was in 1946 de loonquote ten opzichte van 1938 gestegen van 47 tot 50%. Het reële inkomen per loontrekker was in 1948 ten opzichte van 1939 met 15% gestegen.

³ Zie over deze consumptieverschuiving A. M. F. Smulders, *Inkomensverdeling en werkgelegenheid*. Diss. Tilburg, Leiden, 1952, p. 112 e.v.

⁴ Dit komt tot uitdrukking in de stijging van de hoeveelheidsindexcijfers be-

aan de detailhandel ten goede is gekomen, blijkt uit het verloop van de detailhandelsomzetten na de oorlog, waarvan de volgende tabel, samengesteld aan de hand van gegevens van de Bedrijfsgroep Detailhandel, een indruk geeft.

Behaalde omzetten in een aantal artikelen in de jaren 1946, 1948 en 1950¹

artikelen	omzetcijfers $\times f$ 1.000,—		
	1946	1948	1950
Brandstoffen	150.421	216.134	307.288
Kruidenierswaren	779.497	988.713	1.123.693
Melk, boter, kaas en eieren	323.122	454.793	506.766
Meubelen	112.482	160.145	203.227
Naaaimachines	4.970	9.726	20.506
Rijwielen	86.077	142.951	164.166
Sanitaire artikelen	9.454	12.452	20.207
Schoenen	130.694	188.090	207.439
Tabaksartikelen	184.005	319.653	352.827
Textielgoederen	765.887	1.348.525	1.828.104

Ten slotte stegen de omzetten in 1950 nog aanzienlijk ten gevolge van het Korea-conflict en de paraatheidseconomie². De door deze politieke spanningen opgeroepen inflatoire tendensen, waarbij bovendien nog een groot tekort op de betalingsbalans optrad, hebben in het hieropvolgende jaar consumptiebeperkende maatregelen noodzakelijk gemaakt waarvan de detailhandel de weerslag onderzonden heeft.

treffende de totale consumptieve bestedingen van de gezinshuishoudingen die — op basis van 1953 = 100 — het volgende verloop hadden: 1930: 74; 1935: 76; 1938: 79; 1950: 97; 1955: 116; 1960: 134. C.B.S., *Zestig jaren statistiek in tijdreeksen, 1899–1959*, Zeist, 1959, p. 116 en C.B.S., *Nationale rekeningen, 1960*, Zeist, 1961, p. 100.

¹ Voor een juiste interpretatie van deze omzetcijfers moet rekening worden gehouden met de vrij aanzienlijke prijsstijgingen in deze periode. Een indicatie voor het prijsverloop zijn de algemene indexcijfers voor de groothandelsprijzen, die op basis 1938 = 100 in de jaren 1946, 1948 en 1950 resp. bedroegen: 251, 281 en 323. C.B.S., *Jaarcijfers voor Nederland, 1947–1950*, Utrecht 1951, p. 284. Zie ook G. J. Schras, *De huidige financieringspositie van de middenstand*. Praeadvies voor de N.R.K.M. 1949, p. 5. Het nominale omzetverloop in de detailhandel in 1938, 1945 en 1949 geeft G. S. Scheltema, *Rentabiliteit en financiering van klein- en middenbedrijf in de huidige paraatheidseconomie*, 's-Gravenhage, 1951, p. 4.

² E.I.M., *Invloed van het Koreaanse conflict op de vraag naar artikelen behorende tot de eerste levensbehoeften*, 's-Gravenhage, 1950.

Na de invloed van de na-oorlogse ontwikkeling op de detailhandel in het algemeen te hebben gezien, moet nader aandacht gegeven worden aan de gevolgen hiervan op het aantal vestigingen.

De bedrijfsstelling van het C.B.S. in 1950 heeft een vergelijking mogelijk gemaakt van de bezetting van het distributie-apparaat in 1950 en in 1930, in welk jaar de eerste algemene telling is gehouden. Uit deze vergelijking is gebleken, dat er in de meeste branches van de detailhandel een lichte achteruitgang merkbaar was in het aantal vestigingen¹. In aanmerking nemende dat gedurende de eerste helft van de jaren dertig het aantal vestigingen is gestegen, moet dan ook daarna het aantal nieuwe vestigingen geringer geweest zijn dan het aantal vestigingen dat verdwenen is. Aangezien in de periode 1930-1950 de bevolking met 7,5% is toegenomen, betekent dit dat het consumenten-gemiddelde in alle branches in meer of minder aanzienlijke mate is gestegen.

Evenals wij in de periode 1936-1940 constateerden zijn verschillende oorzaken aan te wijzen, waardoor ook na 1940 een aantal ondernemers de detailhandel hebben verlaten en een aantal potentiële ondernemers niet tot vestiging zijn overgegaan. In het algemeen zijn de volgende factoren van invloed geweest op het afnemen van de overbezetting.

Op de eerste plaats moet genoemd worden de grote vraag naar arbeidskrachten na de oorlog, gepaard gaande met verbeterde sociale voorwaarden en sociale zekerheid. Toetreding tot de detailhandel werd hierdoor minder aantrekkelijk en uittreding uit deze sector werd bevorderd. Niet alleen de vraag naar arbeidskrachten in ons eigen land, maar ook de vraag vanuit het buitenland is van invloed geweest. Een aantal ondernemers uit het kleinbedrijf beëindigden de bedrijfsuitoefening om zich in het buitenland te vestigen. Door de emigratie zijn tevens een aantal potentiële middenstandsondernemers niet tot vestiging overgegaan².

Van invloed op het aantal vestigingen is ook geweest de verbetering van de sociale voorzieningen voor bejaarden. In de periode na 1945 hebben de Noodwet Ouderdomsvoorziening 1947 (Stb. H.155) en enige jaren later de Algemene Ouderdomswet 1956

¹ Het aantal winkelvestigingen in de detailhandel is teruggelopen van 152.992 in 1930 tot 150.085 in 1950, en het aantal ondernemingen met één winkel van 142.031 tot 136.756, aldus C.B.S., *2e Algemene bedrijfsstelling*, Deel 5, Zeist, 1957, p. 22; alsook de *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 12 e.v.

² In de economisch gezien moeilijke periode van 1950-1952 nam het aantal emigranten, dat in één jaar vertrok, toe van 2.330 in 1950 tot 48.690 in 1952.

(Stb. 281) en de Algemene Weduwen- en Wezenwet 1959 (Stb. 139) ertoe geleid dat het aantal winkels door oudere personen gedreven geleidelijk afnam.

Eveneens is de financieringsfactor van groot belang geweest ten aanzien van het verloop van het aantal vestigingen na 1945. Aanvankelijk was de liquiditeitspositie in de detailhandel gedurende de laatste oorlogsjaren en de periode onmiddellijk daarna gunstig, mede door de hoge omzetsnelheid¹. Bij een herstel van de normale toestanden in de daarop volgende periode, trad mede door de fiscale en geldzuiveringsmaatregelen², alsook door de inkrimping van het leverancierskrediet een aanzienlijke verslechtering van de liquiditeitspositie in, waardoor de reeds gevestigde ondernemers in ernstige financiële moeilijkheden kwamen. Hiertoe droeg ook bij de noodzaak van grotere voorraden en een ruimere assortimentssamenstelling hetgeen een afnemende omzetsnelheid tot gevolg had. Hoewel de investeringen in deze nieuw te vormen voorraden reeds het nodige kapitaal vereisten, was de winkelier door de stijgende prijzen en de gespannen toestanden in 1950 ten gevolge van het Korea-conflict gedwongen tot nog grotere investeringen in voorraden³. Vernieuwing en verbetering van de bedrijfsuitrusting, tijdens en vlak na de oorlog nog onmogelijk, werden nu noodzakelijk en vereisten eveneens het nodige kapitaal. Bij een toenemende concurrentie konden deze investeringen niet achterwege blijven. Maar ook ten aanzien van deze vervangingsinvesteringen had het stijgende prijspeil een nadelige invloed. De consument kon weer eisen stellen en deed dit ook ten aanzien van service en kopen op krediet, zelfs was in 1948 al sprake van een prijsconcurrentie in enige branches⁴. Ook de stijgende lonen en sociale lasten van het winkelpersoneel veroorzaakten een aanzienlijke stijging van de exploitatiekosten. Door al deze factoren liep de liquiditeitspositie nog meer terug. Omdat de kredietverlening beperkt was, moest men vaak overgaan tot zelffinanciering uit de winst. De mogelijkheid hiertoe was niet groot, daar met het afnemen van de goederenschaarste de bruto-

¹ Nederlandsche Middenstandsbank N.V., *Verslag over 1948*, p. 11.

² De vermogensaanwasbelasting (1946) en de Vermogensheffing ineens (1947).

³ Nederlandsche Middenstandsbank N.V., t.a.p., p. 10.

⁴ Hoewel de prijsstijgingen in de diverse branches erg uiteenliepen kan men aan de hand van het verloop van indexcijfers van de groothandelsprijzen zich een idee vormen van het prijsniveau. Deze indexcijfers bedroegen op basis 1938/1939 = 100 per ultimo juni 1945: 171 en ultimo juni 1949: 294. Zie Schras t.a.p., p. 5.

winstmarges in de kleinhandel aanvankelijk terugliepen¹. Door het streven van de overheid de prijzen en lonen zoveel mogelijk te stabiliseren, ontbrak bovendien de ruimte om de toenemende exploitatiekosten in een verhoging van de verkoopprijs tot uitdrukking te brengen. De kapitaalschaarste kwam onder andere tot uitdrukking in het aantal aanvragen voor het middenstandsborgstellingskrediet dat tussen 1946 en 1950 toenam van 1606 in 1946 tot 6471 in 1950². Het aantal verleende kredieten uitgedrukt in procenten van de aanvragen liep terug van 44% in 1946 tot 35% in 1950.

Uit de volgende passage, ontleend aan de Troonrede van september 1951, blijkt hoe de liquiditeitsmoeilijkheden in het midden- en kleinbedrijf nog verergerden: 'De middenstand heeft echter de afgelopen maanden een moeilijke tijd doorgemaakt, terwijl ook thans nog in vele bedrijven, in het bijzonder door stagnatie van de afzet bij sterk gestegen inkoopprijzen, ernstige liquiditeitsmoeilijkheden worden ondervonden. Het grillige prijsverloop dat in het bijzonder voor duurzame consumptiegoederen gedurende de afgelopen maanden viel waar te nemen, heeft het risico in het bedrijfsleven in het algemeen en in de detailhandel niet in de laatste plaats, sterk doen toenemen.'

De financiële moeilijkheden hebben vestiging in de detailhandel zeer bemoeilijkt en afgeremd; ook al was men in het bezit van de vereiste vestigingsdiploma's, toch moest vestiging vaak achterwege blijven. Door een tekort aan financieringsmiddelen bleek de zuigkracht van de industrie van nog grotere invloed op de vestigingen in de detailhandel.

Uit het voorgaande blijkt duidelijk dat het teruglopen van het aantal vestigingen, ingezet aan het einde van de jaren dertig, zich ook in de jaren na de oorlog heeft voortgezet. In deze periode zijn vele van de voor 1940 optredende factoren van invloed gebleven, met name de sanerende invloed die van de onderlinge concurrentie van de detailhandelsondernemingen en de concurrentie van het grootwinkelbedrijf is uitgegaan, de urbanisatie en de trek naar de grote steden waardoor onrendabele bedrijven op het platteland zijn

¹ Tussen 1948 en 1950 daalden de brutowinstmarges in de kleinhandel, uitgedrukt in procenten van de omzet, van 23,5 tot 20,5%, aldus E.I.M., *Enkele ontwikkelingslijnen in Detailhandel en Ambacht, 1953-1958*, 's-Gravenhage, 1959, p. 26; Een vergelijking tussen de brutowinstmarges na de oorlog kan worden aangetroffen bij Scheltema, t.a.p., p. 4.

² *De liquiditeit in het ambacht*. Rapport Hoofdgroep Ambacht, nr. 4 in de serie ambachtstvraagstukken in kort bestek, 's-Gravenhage, 1952, p. 13.

verdwenen en de remmende werking ten gevolge van de relatief steeds geringer wordende kredietmogelijkheden, hoewel juist meer kapitaal nodig was. Tevens zijn hierbij nog van invloed geweest de reeds genoemde gevolgen van het distributiesysteem, het herstel van de werkgelegenheid, de gestegen lonen, de verbeterde sociale voorwaarden en voorzieningen, de emigratie, de noodzaak tot aanzienlijke investeringen in de nieuw te vormen voorraden en in de vernieuwingen van de winkelinventaris en ten slotte de toegenomen liquiditeitskrapte die hiermee samenhang.

Men kan zich ten slotte nog afvragen of het B.A.V.K. van invloed geweest is op het teruglopen van het aantal vestigingen. Wat betreft het aantal nieuwe vestigingen heeft de overheid door het hanteren van het behoefte-element in het B.A.V.K. kunnen werkstelligen dat velen die zich wilden vestigen toen de schaarste aan goederen een hoge omzetsnelheid mogelijk maakte, niet tot vestiging zijn overgegaan. Vanaf 1948 is in het B.A.V.K. dit behoefte-element grotendeels geweerd en werd dit besluit een verlengstuk van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Hoewel door het B.A.V.K. een toeneming van het aantal vestigingen grotendeels is voorkomen, is de bestaande overbezetting, zoals wij reeds constateerden, er nagenoeg niet door beïnvloed.

De voortgezette afnemning van de overbezetting blijkt dus vooral het gevolg geweest te zijn van de ontwikkeling in de na-oorlogse periode; de bijdrage van de Vestigingswet 1937 is in vergelijking met de hiervoor genoemde factoren van ondergeschikt belang. In hoeverre deze wet heeft bijgedragen tot een verbetering van de ondernemerscapaciteiten kan nu nog niet worden vastgesteld. Dit kan beter beoordeeld worden bij de behandeling van de periode vanaf 1950, als de oorlogsgevolgen zijn uitgewerkt en de detailhandel in een meer evenwichtige situatie is komen te verkeren.

4 DE PERIODE VANAF 1950

4.1 DE RESULTATEN VAN DE VESTIGINGSWET KLEINBEDRIJF 1937

In de periode van de vestigingswetgeving na 1950 neemt de Vestigingswet Bedrijven 1954 een belangrijke plaats in.

Daar deze wet de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 heeft vervangen, is allereerst een beoordeling van de resultaten van de laatstgenoemde wet van belang.

Hieromtrent is door Van Muiswinkel de volgende uitspraak gedaan: 'Er is in ons land derhalve bij de distributie van levensmiddelen sedert 1937 enorme vooruitgang geboekt. Deze vooruitgang moet grotendeels aan de Vestigingswet worden toegeschreven'¹. Deze mening kunnen wij in het geheel niet onderschrijven. Om deze opvatting toe te lichten zal worden nagegaan in welke mate de twee doelstellingen van de Vestigingswet zijn gerealiseerd.

In onze beschouwing over de periode tot 1940 is gesteld dat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 ten aanzien van de doelstelling, 'de verheffing van het vak', in verband met de korte duur van de toepassing van de wet, nog geen invloed heeft kunnen uitoefenen, maar dat reeds voor de totstandkoming van de wet de situatie in de detailhandel aanmerkelijk begon te verbeteren. Voor wat betreft de tweede doelstelling – de bestrijding van de overbezetting – is betoogd dat de in 1940 opgemerkte afneming van het aantal vestigingen niet aan de invloed van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 kan worden toegeschreven, maar aan de conjuncturele en structurele factoren die een automatische aanpassing hebben bewerkstelligd. Betreffende de periode 1940 tot 1950 zijn in het vorige hoofdstuk een aantal invloeden van de oorlogstijd en de naoorlogse periode opgesomd, waaraan de voortgezette daling van het aantal vestigingen moet worden toegeschreven.

Na 1950 heeft de daling van het aantal vestigingen zich voortgezet, hetgeen ook in de Middenstandsnota 1954 wordt geconstateerd². Ook na het verschijnen van deze nota is deze tendens merkbaar. Het E.I.M. berekende voor de periode 1953–1958 dat 13%

¹ F. L. van Muiswinkel, Het Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven, *E.S.B.*, 10 sept. 1958, p. 696.

² Bijlagen bij de *Middenstandsnota 1954*, Tweede Kamer, Zitting 1953–1954, stuk 3378, nr. 3, p. 14.

van de zelfstandige ondernemers hun bedrijven hebben opgeheven. Daar het aantal nieuwe vestigingen sedert 1953 5% bedroeg, is het totale aantal zelfstandige ondernemers in detailhandel en ambacht in vijf jaar met 8 % afgenomen¹.

In hoeverre is nu in de periode vanaf 1950 de daling van het aantal vestigingen toe te schrijven aan de werking van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937?

Ten aanzien hiervan merkt de Middenstandsnota 1954 op: 'Tevens heeft het stellen van objectieve eisen bijgedragen tot een kwantitatieve sanering van de middenstand'². Ook Van Muiswinkel wil deze sanering aan de Vestigingswet toeschrijven als hij stelt: 'Daartegenover kan worden gewezen op de drastische sanering die deze wet sedert 1937 heeft teweeggebracht'³.

Om deze stelling te kunnen beoordelen is het nuttig een onderscheid te maken tussen sanering in ruime en in enge zin. In ruime zin vallen onder sanering alle maatregelen die genomen worden om de middenstandsonderneming op een gezonder economische of financiële basis te brengen, derhalve nagenoeg de gehele middenstandspolitiek. Bij een beoordeling omtrent de kwantitatieve invloed van de vestigingswetgeving kan beter uitgegaan worden van het begrip sanering in enge zin, hetgeen kennelijk ook in de Middenstandsnota wordt bedoeld. Hieronder dient volgens het rapport 'Het Kleine Middenstandsbedrijf' het volgende te worden verstaan: 'directe bestrijding van, enerzijds een teveel aan middenstandsapparatuur, naar aantal ondernemingen en/of capaciteit daarvan, en anderzijds de vaak geconstateerde verspilling in de distributie, bezien vanuit het oogpunt van rationele organisatie van de branche als geheel'⁴.

Wanneer de vestigingswetgeving op directe wijze een overbezetting van het distributie-apparaat zou hebben bestreden, zou er sprake zijn van een kwantitatieve sanering in enge zin. Dit is onzes inziens echter niet het geval, temeer omdat het behoefte-element niet in de wet is opgenomen. Door het stellen van objectieve vestigingseisen alleen kan een bestaande overbezetting niet worden opgeheven; evenmin kan op deze wijze een overbezetting worden

¹ E.I.M., t.a.p., p. 12. Een minder grote afnemering van het aantal vestigingen in deze periode wordt geconstateerd in de *Middenstandsnota 1959*, Tweede Kamer, Zitting 1959-1960, stuk 5819, nr. 2, p. 5.

² *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 48.

³ Van Muiswinkel, t.a.p., p. 696.

⁴ *Het Kleine Middenstandsbedrijf*. Rapport van de Commissie Het Kleine Middenstandsbedrijf, 's-Gravenhage, 1958, p. 186.

voorkomen. Wel kan in beperkte mate het aantal nieuwe vestigingen worden geselecteerd, maar als het aantal gevestigden niet daalt neemt, ondanks de vestigingswetgeving, de overbezetting zelfs nog toe.

Dat de sanerende invloed die van een vestigingswetgeving uitgaat zeer gering is, wordt ook bevestigd door een onderzoek van Nieschlag¹. Ook Goldschmidt wijst erop dat een bestaande overbezetting nooit door middel van een vestigingswetgeving kan worden opgeheven: 'Inderdaad zal', aldus Goldschmidt, 'het vestigingsbeleid zoals dit sinds 1937 door de overheid is gevoerd en waarbij normen van vakkennis, handelskennis en kredietwaardigheid worden aangelegd alvorens tot het verstrekken van een vestigingsvergunning over te gaan, meegeholpen hebben het aantal *voorgenomen* vestigingen te beperken. Vele personen zullen, gezien het feit dat ze niet aan de gestelde normen voldeden, geen aanvraag voor een vergunning hebben ingediend, terwijl anderen (zij het in beperkte mate), hun aanvraag zagen afgewezen. Het lijkt ons echter niet juist deze negatieve factor ten opzichte van het aantal vestigingen als sanering te betitelen'. Goldschmidt vervolgt dan met de opmerking: 'De beperkingen, welke het aantal vestigingen ten gevolge van het vestigingsbeleid ondervindt, hebben nl. slechts het resultaat dat in een bedrijfstak een aantal minder juiste (en dit gezien in het licht van de gestelde normen) vestigingen niet plaatsvindt. Dit heeft echter niet tot gevolg, dat de reeds ongezone situatie wordt opgeheven'².

¹ Door Nieschlag is aangetoond, dat na de oorlog het aantal vestigingen in West-Duitsland sterk is toegenomen door factoren als terugkeer uit de oorlog of krijgsgevangenschap, ruimere consumptiemogelijkheden en heropbouw van vernielde winkelpanden. De toetreding tot de detailhandel was nog aan toelatingseisen gebonden volgens Gesetz zum Schutze des Einzelhandels vom 12. Mai 1933. In januari 1949 werd echter in de Amerikaanse bezettingszone de vestigingsvrijheid weer ingevoerd. Opvallend is nu, dat sindsdien het verloop van het aantal vestigingen in de Amerikaanse bezettingszone geenszins anders is geweest dan in de Britse en Franse zones, waar dus wel toelatingseisen werden gesteld. Nieschlag merkte op dat in geheel West-Duitsland zich na 1949 een daling van het aantal vestigingen heeft voorgedaan die door hem wordt toegeschreven aan een verminderde belangstelling tot vestiging en aan het feit, dat het aantal ondernemers dat de detailhandel verliet steeds groter werd. Omdat de afnemng van de overbezetting zich in genoemde drie bezettingszones in dezelfde mate voordeed, leidde Nieschlag hieruit af dat de vestigingswetgeving niet op het aantal vestigingen van invloed kan zijn geweest. Aldus Robert Nieschlag, *Die Gewerbebefreiheit im Handel*, Köln und Opladen, 1953, p. 98 en 99.

² H. O. Goldschmidt, De sanering van de middenstand, *Klein- en Middenbedrijf*, juli/aug., 1954, p. 121.

De opvatting, dat de Vestigingswet zou hebben bijgedragen tot een kwantitatieve sanering lijkt ons op grond van vorenstaande overwegingen dan ook onjuist toe. Wel worden in de Middenstandsnota nog enige factoren genoemd die na de oorlog het aanbod van vestigingen hebben beïnvloed. Vermeld worden de werking van het B.A.V.K., de verbeterde werkgelegenheid en de sterke prijsstijgingen die een groter aanvangskapitaal bij vestiging noodzakelijk maken. Maar de Middenstandsnota distantieert zich echter op de eerste plaats van de invloeden die vóór de oorlog zijn opgetreden. Van de zes factoren, die de catastrofale situatie binnen de detailhandel in de aanvang van de jaren dertig veroorzaakten, hadden vijf direct of indirect betrekking op de overbezetting. Toen de gunstige wending van deze factoren aan het einde van de jaren dertig de situatie verbeterde was hierbij de Vestigingswet slechts op één bepaald aspect van de overbezetting, namelijk het aanbod van nieuwe vestigingen, ten dele van invloed. Vervolgens distantieert de Middenstandsnota zich van de meeste door ons in hoofdstuk 3 genoemde factoren die tijdens en na de oorlog van invloed zijn geweest. Bij al deze factoren moeten dan nog nieuwe sanerende invloeden toegevoegd worden die na 1950 van belang zijn geweest, zoals de voortgezette concentratie, de mechanisatie en de rationalisatie binnen de detailhandel, de steeds dwingender noodzaak tot investering in voorraden en modernisering van de winkelinrichting ten gevolge van de verscherpte concurrentie, de toepassing van nieuwe verkooptechnieken, de toenemende eisen van de consument, het overheidsbeleid ten aanzien van de planning van winkels in nieuwe woonwijken en de sociologische factoren die meer dan vroeger op opvolging, overneming en vestiging van invloed zijn geweest.

Het niet noemen van de andere invloeden betekent uiteraard dat de invloed van de vestigingswetgeving in hogere mate gewaardeerd wordt. Wel stelt de Middenstandsnota dat het effect van het geheel van factoren – waarvan de nota er dus slechts drie noemt – welke tot vermindering of stabilisatie van het aantal ondernemingen hebben geleid niet kwantitatief is vast te stellen¹. Omgekeerd wordt dus ook geen uitspraak gedaan over de kwantitatieve invloed van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Maar uit de opmerking ‘op langere termijn gezien is dan ook te verwachten, dat de actualiteit van het saneringsvraagstuk zal afnemen als gevolg van de verdere doorwerking van de Vestigingswet Kleinbedrijf’²

¹ *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 44.

² *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 45.

kan men toch wel afleiden dat men de Vestigingswet als de voornaamste factor ziet.

Wij stellen hiertegenover dat er geen sanerende werking van de vestigingswetgeving op het aantal vestigingen kan uitgaan en dat de vermindering van het aantal vestigingen – voornamelijk ook door uittreding uit de detailhandelssector – in de eerste plaats moet worden toegeschreven aan het samengaan van een groot aantal hiervoor genoemde factoren die uit de detailhandel zelf zijn voortgekomen of daarop van invloed zijn geweest. Men kan zelfs wel stellen dat voor de ondernemer die zich gaat vestigen deze factoren vaak een veel grotere vestigingsbeperkende werking hebben dan het feit dat hij aan de eisen van de Vestigingswet moet voldoen, van welke eisen hij in bepaalde gevallen bovendien nog ontheven kan worden. Volstaan wij nu met slechts de financieringsfactor te noemen. De inrichting en bevoorrading van een kleine zelfbedieningszaak van 80 m² kost nu ten minste f 36.000,—, waarin de bouwkosten dus nog niet eens zijn begrepen¹. Een som gelds dus, welke zonder meer niet te verkrijgen is.

Omdat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 ook op een kwalitatieve sanering was gericht, zal nu beoordeeld moeten worden in hoeverre de Vestigingswet haar eerste doelstelling – ‘de verheffing van het vak’ – heeft kunnen verwezenlijken.

In de Middenstandsnota 1954 worden een aantal resultaten van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 opgesomd, waaruit de kwalitatieve verbetering van de ondernemer zou moeten blijken².

Zo wordt opgemerkt, dat volgens verscheidene Kamers van Koophandel en Fabrieken de sterftcijfers van ondernemingen waarvoor een vestigingsvergunning was verkregen aanzienlijk lager zouden zijn dan die van de ondernemingen in takken van bedrijf waarop de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 niet van toepassing was verklaard. Dit lijkt ons nog geen bewijs voor de gunstige werking van de Vestigingswet in deze. Immers hier worden bepaalde branches onderling vergeleken en het constateren van een afwijkend sterftcijfer kan dan zeer goed een gevolg zijn van uiteenlopende

¹ F. L. van Muiswinkel, *Structuurveranderingen in de Nederlandse handel in levensmiddelen*, *Economisch Kwartaaloverzicht van de Amsterdamsche Bank*, nr. 132, 1961, p. 8. In zijn publikatie *Ontwikkelingstendenties in de detailhandel*, *Klein- en Middenbedrijf*, dec. 1961, p. 255, schat Van Muiswinkel de kosten die een zelfstandige kruidenier moet dragen om een toonbankzaak van 100 m² om te bouwen tot een zelfbedieningszaak op f 60.000,—, uitsluitend wat betreft de investering in voorraad en winkelinventaris.

² *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 42.

situaties waarmee de verschillende branches worden geconfronteerd. Deze verschillen behoeven in het geheel geen verband te houden met vestiging of opleiding, maar wel met verschil in reactie op veranderde consumptiegewoonten of op toenemende concurrentie.

Eveneens worden in de Middenstandsnota 1954 opheffingen en faillissementen vergeleken van hen die geen vestigingsvergunning verkregen hadden met opheffingen en faillissementen van hen die wel in het bezit waren van een vestigingsvergunning. Het aantal ondernemingen welke op deze wijze uit het distributieproces verdwenen, zou voor de laatste categorie relatief geringer zijn. Ook deze vergelijking is niet juist. De ondernemers die bij vestiging – voor zover de Vestigingswet in hun branche reeds van toepassing was – in het bezit moesten zijn van een vestigingsvergunning, hebben zich later gevestigd dan de ondernemers uit dezelfde branche, die nog geen vergunning behoefden. Dit betekent dat de eersten voornamelijk in de tijd van liquiditeitskrapte en prijsstijgingen na 1948 tot het stichten van een onderneming overgingen. Deze ondernemers zullen zich eerst terdege hebben afgevraagd of de inmiddels gestegen investeringskosten economisch verantwoord waren. Uiteraard zal daarom in deze groep het aantal mislukte ondernemingen geringer zijn dan dat van hen die zich gevestigd hebben vóór de oorlog, toen de financieringsfactor in mindere mate een belemmering tot vestiging vormde; uit dien hoofde konden ongewenste vestigingen eerder plaatsvinden.

Ten slotte vermelden wij, dat de Middenstandsnota de gunstige werking van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 aantoonde door erop te wijzen dat de gemiddelde omzet van de kruideniers- en slagersbedrijven die vóór 1940 een vestigingsvergunning hadden ontvangen, gunstiger was dan de omzet die in deze branches totaal bezien behaald werd. Dit is evenmin een steekhoudende bewering. Zij, die zich met een vestigingsvergunning in 1938 en 1939 hebben gevestigd, toen het aanvangen van een onderneming moeilijker was dan in het begin van de jaren dertig, zijn uiteraard tot een beter resultaat gekomen dan de grote groep kruideniers en slagers die zich met moeite in de crisisjaren hebben weten te handhaven. Ook deze constatering is evenmin een direct gevolg van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. De vermeende resultaten van deze wet zijn echter in werkelijkheid toe te schrijven aan een aantal saneringsinvloeden. Hoewel de Middenstandsnota onzes inziens niet gelukkig is met de bewijsvoering ten aanzien van de opgetreden 'verheffing van het vak', kan men echter wel stellen dat de wet een

positieve bijdrage heeft geleverd tot een betere ondernemersop-
leiding.

De Middenstandsnota 1954 vat de gunstige werking van de Vestigingswet als volgt samen: 'De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 heeft voor de middenstandsonderneming geleid tot een meer rationele bedrijfsvoering, gepaard gaande met toeneming van de gemiddelde grootte van de onderneming en bevordert hierdoor ver-
laging van het kostenpeil'¹.

Men kan zich de vraag stellen of deze constatering de Vestigingswet niet teveel eer doet toekomen. Wanneer wordt opgemerkt dat de bedrijfsvoering binnen de detailhandel rationeler is geworden, moet dit niet worden toegeschreven aan de vestigingswetgeving, daar deze ten hoogste op indirecte wijze, door een verbetering van de ondernemersopleiding, hiertoe zal hebben bijgedragen. Van veel meer belang is geweest de invloed van een werkzame concurrentie en de dientengevolge meer noodzakelijke samenwerking. Dit is geen tekortschieten van de wet, daar het uitgangspunt van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 de zelfwerkzaamheid is geweest van het midden- en kleinbedrijf. Naarmate deze zelfwerkzaamheid echter groeit, is de aanvullende taak die de vestigingswetgeving heeft ook minder omvattend geworden. De mate waarin de wet een bijdrage levert tot een meer rationele bedrijfsvoering wordt dan ook steeds meer door een complex van factoren bepaald, die rationalisatie voor de ondernemer noodzakelijk maken, wil deze zich in de concurrentiestrijd kunnen handhaven. Naarmate de goederen overvloediger en gevarieerder worden, naarmate de productie stijgt en massaproductie een algemeen verschijnsel wordt, waardoor het probleem van de afzet urgenter wordt, naarmate de consument veeleisender wordt ten aanzien van de goederen, de kwaliteit en de sfeer bij verkoop, wordt de kleine detaillist gedwongen tot een uiterste krachtsinspanning wil hij in de concurrentiestrijd – vooral van de kant van het grootwinkelbedrijf – niet geconfronteerd worden met het teruglopen van het aantal klanten. De rationalisatie die op grond van deze ontwikkeling moet worden nagestreefd, wordt mogelijk gemaakt door de technische vooruitgang. De krachtsinspanning van de detaillist uit zich in de periode vanaf 1950 onder andere in de groei van de commerciële organisaties, zoals het vrijwillig filiaalbedrijf en de inkoopverenigingen, en in de samenwerking ten aanzien van andere functies².

¹ *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 48.

² Zie hierover het *Rapport van de Commissie Concentratievormen*. Uitgave van de

Ook citeerden wij dat volgens de Middenstandsnota 1954 de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 de toeneming van de gemiddelde grootte van de ondernemingen zou hebben bevorderd. Ook dit verschijnsel is geen resultaat van de vestigingswetgeving¹, vooral niet omdat deze wetgeving, zoals hiervoor is uiteengezet, geen kwantitatieve sanering teweeg heeft gebracht. Het optredende concentratieverschijnsel is veel meer een gevolg van de ontwikkeling op commercieel gebied welke van de detaillist aanzienlijke kapitaalsinvesteringen vergt. Aangezien deze zo belangrijke investeringen vrijwel alleen door de grotere bedrijven kunnen worden gefinancierd en alleen door deze bedrijven door middel van de grote omzetten rendabel gemaakt kunnen worden, zal de concentratie zich blijven voortzetten. Ook de kostenfactoren geven aanleiding tot een groter bedrijfstype waardoor ten gevolge van de hogere omzetsnelheid en de concentratie van service en bedrijfsuitoefening de kosten per bedrijfseenheid kunnen worden gedrukt. Niet alleen de financiële factoren zijn van invloed op de grootte van de detailhandelszaak, maar ook de winkelplanning van de overheid in de nieuwe woonwijken, waarbij van steeds grotere winkeleenheden wordt uitgegaan. Ook de toenemende consumptieve vraag bij een daling van het aantal vestigingen², de technische vooruitgang die rationalisatie mogelijk maakt en de voordelen die het grootwinkelbedrijf kan bieden op het gebied van sociale verzorging en sociale zekerheid hebben eveneens tot concentratie geleid. Al deze invloeden zijn er de oorzaak van dat het kleine bedrijf steeds groter moet worden en het grote bedrijf nog groter en dat het aantal filiaalvestigingen steeds toeneemt³.

N.R.K.M., 's-Gravenhage, 1954; *Rapport inzake samenwerkingsvormen in het midden- en kleinbedrijf*, Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 3, 's-Gravenhage, 1961; *Rapport van de Commissie Economische Concentratievormen*, ingesteld door het bestuur van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 1961; H. O. Goldschmidt, Enige aspecten van economische samenwerking, *Taverne*, 15 okt. 1959, p. 2 e.v.; alsook van dezelfde auteur: De waardering van de samenwerkingsvormen in de sector van de middengrote en kleine ondernemingen, *Economie*, april 1956, p. 323 e.v.

¹ Aldus ook A. de Gruyter, Leidt de Vestigingswet tot toenemende gemiddelde grootte van de ondernemingen?, *Stuwijng*, 7 jan. 1956.

² Zie hierover Van Muiswinkel, t.a.p., p. 252.

³ Volgens gegevens van het Centraal Registratiekantoor Detailhandel - Ambacht is het aantal filiaalvestigingen in de levensmiddelensector tussen 1950 en 1960 toegenomen met 3.450. Het aantal ondernemingen met één vestiging daalde echter met 8.994. Deze gegevens, verdeeld over een vijftal branches zijn opgenomen in F. L. van Muiswinkel, Structuurveranderingen in de Nederlandse han-

Samenvattend zijn wij dus van mening, dat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 niet tot een kwantitatieve sanering heeft kunnen bijdragen en dat de opgetreden vermindering van het aantal vestigingen slechts in zeer geringe mate aan deze wet kan worden toegeschreven. Wat de kwalitatieve sanering betreft hebben de vestigingseisen bijgedragen tot een betere opleiding van de ondernemer, maar de door de Middenstandsnota 1954 aan de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 toegeschreven bijdrage ten aanzien van een meer rationele bedrijfsvoering, een toenemende grootte van de ondernemingen en een verlaging van het kostenpeil, is wat het eerste betreft slechts gedeeltelijk juist en wat het overige betreft geheel onjuist.

4.2 DE TOTSTANDKOMING EN DE GRONDSLAGEN VAN DE VESTIGINGSWET BEDRIJVEN 1954

Hoewel de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 in de enge zin van het woord geen crisiswet is geweest, is, zoals in hoofdstuk 1.2 is aangetoond, de conjuncturele situatie van de jaren dertig van grote invloed geweest op de totstandkoming, doelstellingen en werkingssfeer van de wet. Het is dan ook duidelijk dat bij de meer normale conjuncturele omstandigheden de tekortkomingen in de praktische uitvoering van de wet tot uitdrukking kwamen. Zo bleek de werkingssfeer van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 te beperkt. De wet had uitsluitend betrekking op de bedrijfsuitoefening voor zover deze in een 'inrichting' werd uitgeoefend, waardoor onder andere de markt- en straathandel buiten de Vestigingswet vielen. Evenmin kon de Vestigingswet bijvoorbeeld worden toegepast op de groothandel en de dienstverlenende bedrijven, voor zover deze niet als ambacht konden worden beschouwd. De beperkte werkingssfeer van de wet leidde ook vaak tot moeilijkheden bij de afbakening van de kleine nijverheid welke wel onder de wet viel enerzijds en de industrie welke er niet onder viel anderzijds. Vervolgens was het soms bezwaarlijk dat de wet niet van toepassing verklaard kon worden op alle ondernemingen waarin hetzelfde bedrijf wordt uitgeoefend, omdat voor vestiging in een bepaalde branche alleen een vergunning was vereist wanneer de ondernemer de uitoefening van zijn bedrijf, in een inrichting, was aangevangen na het in

del in levensmiddelen, *Economisch Kwartaaloverzicht van de Amsterdamsche Bank*, nr. 132, 1961, p. 5 en J. G. Grabbendam, Concentratie in de levensmiddelen-detailhandel, *E.S.B.*, 18 jan. 1961, p. 43.

werking treden van een vestigingsbesluit in de desbetreffende branche. Andere praktische bezwaren inherent aan de oude wet waren het ontbreken van een ontheffingsregeling, met name van belang in geval van parallellisatie op het platteland, en het ontbreken van de mogelijkheid het stellen van vestigingseisen te beperken tot één of twee van de drie criteria. Om de vestigingswetgeving een bredere basis te geven en aan de gebleken praktische bezwaren tegemoet te komen, werd in 1950 aan de S.E.R. ter advisering voorgelegd het voorontwerp Vestigingswet 1951¹.

Ten aanzien van de grondslagen van dit voorontwerp van wet was nauwe aansluiting gezocht aan de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. 'Evenals bij die wet' – aldus de M. v. T. van het voorontwerp – 'treden bij het onderhavige wetsvoorstel drie hoofdpunten naar voren. Vooreerst kent het ontwerp slechts objectieve vestigingseisen, waaraan de beheerder van de onderneming of de inrichting moet voldoen. In de tweede plaats worden de vestigingseisen ingesteld bij algemene maatregel van bestuur. In de derde plaats wordt in deze slechts opgetreden op verzoek van het bedrijfsleven'.

Wat de vestigingseisen betrof was in het voorontwerp de eis van kredietwaardigheid vervallen. In de M. v. T. werd vermeld dat de ondergetekenden 'aan het stellen van deze eis geen belangrijk voordeel zien verbonden, terwijl als gewichtige nadelen kunnen worden genoemd de moeilijkheid van het vinden van een bruikbaar criterium, de subjectiviteit van beoordeling, de praktische onmogelijkheid van een doeltreffende controle of werkelijke kredietwaardigheid aanwezig is. Bij de hantering van de vestigingsbesluiten volgens de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is de kredietwaardigheid gewoonlijk gezocht in de beschikking over een bepaald geldsbedrag. De beschikking over zulk een bedrag geeft echter geen enkele garantie, dat de ondernemer hiermede goed zal omgaan. Daarenboven betreft het veelal gelden, die de ondernemer te leen zijn gegeven en blijkt veelal niet hoe lang de ondernemer over deze gelden de beschikking heeft.'

Verder werd – om redenen hiervoor reeds aangegeven – de werkingssfeer van het voorontwerp van wet aanzienlijk verruimd en niet meer beperkt tot uitsluitend het kleinbedrijf.

Op 16 februari 1951 bracht de S.E.R. advies uit over dit voor-

¹ Regeling ter bevordering van een goede bedrijfsuitoefening (Vestigingswet 1951). Voorontwerp van wet, gevoegd bij de begeleidende brief van de Staatssecretaris van Economische Zaken, nr. 1929 (1951).

ontwerp. Enige gedachten uit dit advies willen wij vermelden, niet alleen omdat verschillende van deze opmerkingen in het nieuwe ontwerp van wet, zoals dit is ingediend in 1952, zijn terug te vinden, maar ook om hiermede aan te tonen de aanmerkelijk veranderde situatie tijdens de voorbereidingsperiode van de wet en tijdens de periode welke verliep tussen het in werking treden van de wet en de toepassing hiervan in de nieuwe vestigingsbesluiten¹.

Zoals uiteengezet is aan het slot van hoofdstuk 3.2 waren de jaren 1950-1952 voor de detailhandel niet onverdeeld gunstig; men had weinig zekerheid omtrent de toekomstige ontwikkeling. Deze onzekerheid is ook duidelijk te onderkennen bij het totstandkomen van de Vestigingswet Bedrijven 1954.

In het S.E.R.-advies van 1951 inzake het voorontwerp van wet werd erop gewezen dat 'het voorontwerp in zijn huidige vorm niet voldoende tegemoet komt aan de gedifferentieerde behoeften welke op dit terrein bij het bedrijfsleven bestaan'². Dienaangaande stelde de S.E.R. maatregelen voor, waarbij een meer flexibele toepassing en een verdergaande strekking mogelijk zouden zijn, zoals ten aanzien van de positie van filiaalhouders, de ontheffingsregeling, de uitbreiding van het begrip inrichting en de gedeeltelijke inschakeling van de Kamers van Koophandel het geval is. Deze richtlijnen hebben ertoe bijgedragen dat het voorontwerp van wet ingrijpende veranderingen onderging.

Hoewel de S.E.R. een meer gedifferentieerde toepassing van de wet voorstond, werd haar advies toch gekenmerkt door het streven onverantwoorde vestigingen in aanzienlijkere mate dan het voorontwerp van wet beoogde, te voorkomen. De vestigingseisen dienden in de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 om te fungeren als 'een

¹ Deze veranderde situatie komt bijv. tot uitdrukking in de toepassing van het zelfbedieningssysteem. Op 1 jan. 1951, het jaar waarin de S.E.R. haar advies uitbracht over het voorontwerp van wet, waren er in heel Nederland 7 zelfbedieningszaken. Op 1 jan. 1961, het jaar waarin de Vestigingswet Bedrijven 1954 van toepassing werd verklaard voor de levensmiddelensector door het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961, was dit aantal gegroeid tot 2.252 zelfbedieningsbedrijven, *Zelfbediening*, jan. 1961, p. 9. De eerste vestigingsbesluiten op grond van de Vestigingswet Bedrijven 1954 zijn in werking getreden op 1 jan. 1959.

² S.E.R., *Advies inzake het Voorontwerp Vestigingswet 1951*. Bijlage van de M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 4. Eveneens opgenomen in *Vestigingswet Bedrijven 1954*, Juridische Bibliotheek, Deel III, t.a.p., Bijlage I, p. 82. De hierna volgende verwijzingen naar dit advies betreffen de laatstgenoemde publikatie.

zeef'¹. Door middel van deze selectie kon, zoals in het voorgaande is betoogd, zowel de 'verheffing van het vak', als het tegengaan van de overbezetting worden nagestreefd. In het voorontwerp van wet, zoals ingediend bij de S.E.R., werd een meer positieve doelstelling geïntroduceerd, namelijk 'de bevordering van een goede bedrijfsuitoefening'. Maar toch kan men de oude doelstelling van de vestigingseisen nog onderkennen in het S.E.R.-advies uit de volgende aanhaling: 'De vestigingswet beoogt immers niet een absolute waarborg te geven voor een goede bedrijfsuitoefening, *maar slechts van vestiging uit te sluiten* degenen, van wie bij voorbaat moet worden aangenomen, dat zij niet tot een behoorlijke bedrijfsuitoefening zullen kunnen geraken'². In de gedachtengang van de S.E.R. zouden de vestigingseisen ook bij de nieuwe wet voornamelijk moeten dienen als een selectie door middel waarvan het peil van de bedrijfsvoering kon worden verhoogd. Het is deze gedachte die de S.E.R. beïnvloed heeft om de aard van de vestigingseisen eerder uit te breiden dan te verlichten. Overbezetting was in 1951 in de meeste branches niet actueel meer³, maar wel de gedachte dat de toestand van de jaren dertig zich zou kunnen herhalen⁴.

Was in het voorontwerp van wet de eis van kredietwaardigheid vervallen, de S.E.R. oordeelde dat het beperken tot uitsluitend de eisen van handelskennis en vakbekwaamheid in vele gevallen onvoldoende zou zijn ter voorkoming van onverantwoorde vestiging. De S.E.R. achtte het gewenst, 'dat in de wet de mogelijkheid wordt geopend eisen te stellen ten aanzien van verantwoorde financiële opzet van de vestiging en van de minimaal benodigde bedrijfsuitrusting'⁵. De eis van kredietwaardigheid zou op deze wijze aanmerkelijk verzwaaard worden. In het nieuwe wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, dat in 1952 aan de Kamer is aangeboden⁶, is

¹ O. Leyendekkers, Het doel van de Vestigingswet, *E.S.B.*, 30 jan. 1957, p. 93.

² S.E.R.-advies 1951, t.a.p., p. 71. Cursivering schrijver.

³ In de M. v. A. op het Voorlopig Verslag van de Tweede Kamer naar aanleiding van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, Zitting 1953-1954, stuk 2485, nr. 6, p. 3, is een tabel opgenomen betreffende het verloop van het aantal vestigingen en het aantal inwoners per vestiging in de periode 1948-1953. Behalve in de textiel-, tabak-, schoenen- en rijwielbranche was in de overige branches van de detailhandel het aantal vestigingen in deze periode gedaald. Het aantal inwoners per vestiging was in alle branches, behoudens de tabaksbranche toegenomen.

⁴ Handelingen Eerste Kamer, Zitting 1953-1954, p. 3105.

⁵ S.E.R.-advies 1951, t.a.p., p. 70.

⁶ Wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485.

wel, naar aanleiding van het S.E.R.-advies, de eis van kredietwaardigheid opgenomen, maar er werd van afgezien om eisen te stellen ten aanzien van de minimaal benodigde bedrijfsuitrusting, voornamelijk omdat dit 'reeds een voorwerp van zorg van andere wettelijke voorschriften' zou vormen¹.

Ook ten aanzien van de eis van vakbekwaamheid stelde de S.E.R. in 1951 een verruiming voor in die zin, dat de vereiste kennis naast het theoretische gedeelte tevens op de praktijk van de bedrijfsvoering zou moeten worden afgestemd, zoals in het advies als volgt wordt uitgedrukt: 'De Raad dringt er daarom op aan, dat het overheidstoezicht op de vakopleiding en de vakexamens zich niet alleen zal uitstrekken tot het absolute niveau der eisen, maar mede zal omvatten het gericht zijn op de practijk'. Na op het belang hiervan te hebben gewezen vervolgt de S.E.R.: 'De Raad is daarom van oordeel, dat in die bedrijfstakken, waar dit gewenst en mogelijk wordt geacht, de eisen zullen moeten kunnen omvatten de eis, dat gedurende enige jaren practische ervaring is opgedaan'². Deze suggestie van de S.E.R. is in het ontwerp Vestigingswet Bedrijven niet opgenomen³, omdat gevreesd werd 'dat het stellen van een dergelijke eis al te vaak zou dienen tot het bevorderen van een 'closed shop'.⁴

Naar aanleiding van het advies van de S.E.R. inzake het voorontwerp van wet, werd in 1952 een gewijzigd ontwerp van wet aan de Tweede Kamer aangeboden. Na enige wijzigingen van materiele aard kwam uiteindelijk uit dit ontwerp tot stand de Vestigingswet Bedrijven 1954, 'Wet van 25 februari 1954 (Stb. 99), houdende regeling ter bevordering van een goede bedrijfsuitoefening'.

In vergelijking met de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 zijn de belangrijkste verschillen⁵:

1. De uitbreiding van de werkingssfeer van de wet:

¹ M. v. T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 3, p. 5.

² S.E.R.-advies 1951, t.a.p., p. 73

³ Wel kan in een vestigingsbesluit worden bepaald dat het voldoen aan de gestelde eisen van vakbekwaamheid kan blijken uit een bewijs van praktische ervaring.

⁴ M. v. T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, t.a.p., p. 6.

⁵ Voor een verdere uiteenzetting over de praktische toepassing van de wet verwijzen wij naar *Vestigingswet Bedrijven 1954*, Juridische Bibliotheek, Deel III, t.a.p.; Leyendekkers, *De Vestigingswet Bedrijven 1954*, t.a.p.; en Riel, *De Vestigingswet in de praktijk*, t.a.p.

- a. In beginsel kan de wet zich uitstrekken tot het gehele bedrijfsleven, met uitzondering van landbouw, visserij, bank-, verzekerings- en vervoersbedrijf (art. 2);
 - b. De vergunning is nu niet meer vereist voor het vestigen, maar voor het uitoefenen van een bedrijf (art. 5). Dit heeft tot gevolg dat een vergunning niet alleen meer is voorgeschreven voor ondernemingen die worden gevestigd na toepassing van de wet in een bepaalde bedrijfstak, maar tevens nodig is voor alle ondernemingen die op het moment van het inwerking-treden van het vestigingsbesluit in de bedrijfstak zijn gevestigd.
2. Het is niet meer noodzakelijk dat aan drie vestigingseisen wordt voldaan (art. 6 lid 1). Een vestigingsbesluit kan zich ook tot twee of één van de eisen beperken. Zo wordt, als tegemoetkoming aan het grootwinkelbedrijf, aan de beheerders van filialen alleen de eis van handelskennis gesteld (art. 6 lid 2)¹. Eveneens is het in principe mogelijk dat men zich in meer dan één branche kan begeven, zonder dat voor iedere branche afzonderlijk aan de gestelde eisen moet worden voldaan.
 3. Inschakeling bij de uitvoering van de wet van de publiekrechtelijke lichamen, ingesteld of nog in te stellen op grond van de Wet op de Bedrijfsorganisatie 1950 (artt. 3, 4, 7, 15 en 16).
 4. Uitbreiding van de ontheffingsmogelijkheden neergelegd in art. 15 van de wet. Dit artikel kan toepassing vinden:
 - a. indien in een inrichting of onderneming twee of meer bedrijven gezamenlijk worden uitgeoefend en voor de uitoefening van het hoofdbedrijf reeds een vergunning is verleend, terwijl de aard van de onderneming dan wel plaatselijke of regionale omstandigheden tot gezamenlijke uitoefening van deze bedrijven aanleiding geven;
 - b. in bijzondere gevallen, waarin gewichtige belangen daartoe aanleiding geven.

De werkingssfeer van de wet is dus aanzienlijk verruimd, hetgeen tevens de mogelijkheid geeft in geval van toepassing van nieuwe vestigingsbesluiten op grond van deze wet, het vestigingsbeleid aan te passen aan de veranderde situatie².

Naast de aanzienlijke verschillen is er een belangrijke overeen-

¹ Van de mogelijkheid om voor de bedrijfsbeheerder afzonderlijke eisen van handelskennis door middel van een vestigingsbesluit vast te stellen, wordt nage-noeg geen gebruik gemaakt.

² Hierop wordt ook gewezen in de Nota van Toelichting van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 (Stb. 23), p. 68.

komst te constateren, namelijk dat ook in de Vestigingswet Bedrijven 1954 het behoefte-element niet is opgenomen. In de M. v. A. wordt dit nader toegelicht, waarbij gewezen wordt op de onmogelijkheid tot het voeren van een flexibel overheidsbeleid en op het gevaar van verstarring, waardoor de dynamiek van het bedrijfsleven en de aanpassing van de ondernemers bemoeilijkt worden. Ook praktisch gezien zou het behoefte-element vele bezwaren met zich meebrengen, daar het bepalen van het behoefte-criterium in verband met de functieveranderingen en de zo uiteenlopende verschillen naar branche, tijd en plaats moeilijk is vast te stellen en subjectiviteit in de beoordeling niet kan worden uitgesloten¹.

Ook op grond van maatschappelijke overwegingen is het afwijzen van het behoefte-element gewenst. Alleen in die gevallen zou deze zo ingrijpende overheidsmaatregel gerechtvaardigd kunnen zijn, wanneer, zoals Goldschmidt het uitdrukt, 'de inkomstenvorming van de ondernemer een gevaar voor het algemeen welzijn inhoudt'². Daar een onjuiste inkomensverdeling, die zich als gevolg van een overcapaciteit in bepaalde branches zou kunnen voordoen, geenszins het algemeen welzijn in gevaar brengt, moeten overheidsmaatregelen die een sluiting van een bedrijfstak beogen, ook op principiële gronden worden afgewezen³.

Uit het voorgaande kan men, zuiver formeel redenerend, concluderen, dat er ten aanzien van de beginselen van de vestigingswetgeving met het invoeren van de Vestigingswet Bedrijven 1954 geen principiële wijziging is gekomen. Zo wordt in de M. v. T. opgemerkt 'dat de uitbreiding van de werkingssfeer niet betekent dat dit ontwerp van wet een geheel ander karakter heeft dan de Vesti-

¹ M. v. A. op het Voorlopig Verslag van de Tweede Kamer, Zitting 1953-1954, stuk 2485, nr. 6, p. 2. Zie hierover ook A. F. H. C. Schrijvers, Het behoefte-element, *Klein- en Middenbedrijf*, sept. 1955, p. 107 e.v., alsook hfdst. 2.3 van deze studie.

² H. O. Goldschmidt, De sanering in de middenstand. *Klein- en Middenbedrijf*, juli/aug. 1954, p. 122. Zie dienaangaande ook J. M. E. M. A. Zonnenberg, Overwegingen rond het vestigingsbeleid, *Klein- en Middenbedrijf*, nov./dec. 1954, p. 186-192.

³ Goldschmidt, t.a.p., p. 123. Hoewel het behoefte-element niet in de Vestigingswet Bedrijven 1954 is opgenomen, is tijdelijk de vestigingsvrijheid in zekere mate beperkt in de Noordoostpolder, waar de ondernemer, die zich moet aanpassen enige bescherming wordt verleend, alsook in de nieuwe wooncentra, in verband met het belang van de volkshuisvesting. 'Van een in principe aanvaarden van het behoefte-element kan', aldus de M. v. A., 'in beide gevallen zeker niet worden gesproken'. M. v. A., t.a.p., p. 4.

gingswet Kleinbedrijf¹. De systematiek van de wet is eveneens onveranderd gebleven. Ook bij de Vestigingswet Bedrijven 1954 worden, uitsluitend op verzoek van het bedrijfsleven zelf, de vestigings-eisen bij algemene maatregel van bestuur vastgesteld. Hoewel dus de beginselen van de vestigingswetgeving als zodanig onveranderd zijn gebleven, is met de gewijzigde economische situatie in vergelijking met de jaren dertig, de doelstelling van de vestigingswetgeving veranderd. Met de Vestigingswet Bedrijven 1954 wordt een meer positieve doelstelling beoogd, namelijk de 'bevordering van een goede bedrijfsuitoefening'.

Deze doelstelling kan op de eerste plaats gezien worden vanuit het belang van de ondernemer. Hierop doelt mogelijk ook Luijckx, als hij ten aanzien van de doelstelling van het toekomstige middenstandsbeleid opmerkt: 'waar het thans in de eerste plaats om gaat, is het nieuwe type middenstander zo te vormen, dat hij voor zijn taak is berekend en aldus weerbaar wordt voor recessies die zich in de toekomst kunnen voordoen'².

Men kan het doel van de wet ook gezien vanuit het belang van de consument. Ten aanzien hiervan is wel eens gesuggereerd, dat er in het vestigingsbeleid een verschuiving zou plaatsvinden van het dienen van het ondernemersbelang naar het primair stellen van de bescherming van de consument, waardoor een vestigingswet niet als middenstandswet, maar als een consumentenwet wordt gehanteerd³.

Is de in vergelijking met de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, meer positief ingestelde doelstelling ook te realiseren en past deze doelstelling in de huidige situatie binnen de detailhandel? Niet alleen was deze situatie bij de voorbereiding van de Vestigingswet Bedrijven 1954 al aanmerkelijk anders dan bij de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, maar vooral na 1950 heeft de dynamische ontwikkeling de detailhandel ingrijpend beïnvloed. Dat dit ook consequenties had voor de vestigingswetgeving was reeds merkbaar toen de toepassing van de Vestigingswet Bedrijven 1954 in de levensmiddelensector werd bestudeerd. Dit

¹ M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 3, p. 6.

² A. W. Luijckx, t.a.p., p. 928.

³ *Middenstand in beweging*. Rapport van een Commissie ingesteld door de K.V.P. en N.R.K.M., 's-Gravenhage, 1959, p. 56. Ook Leyendekkers meent dat uiteindelijk de vestigingswetgeving alleen dan gecontinueerd kan worden, als uitgegaan wordt van het consumentenbelang. O. Leyendekkers, Het doel van de Vestigingswet, *E.S.B.*, 30 jan. 1957, p. 94.

blijkt duidelijk uit het verschil in opvattingen welke de S.E.R. had in 1951, toen geadviseerd werd ten aanzien van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven en in 1956, toen richtlijnen werden voorgesteld voor de opzet van de nieuwe vestigingsbesluiten, gebaseerd op deze wet, voor de levensmiddelensector.

Werd in 1951 door de S.E.R. een uitbreiding van de eis van vakbekwaamheid voorgesteld, in 1956 werd gesteld dat 'de vakbekwaamheidseisen voor de detailhandel hun eigen betekenis hebben in het licht van de wijzigingen die zich sinds de tijd, waarin de eerste vestigingswet tot stand kwam, in het algemeen maatschappelijk beeld hebben voltrokken. Deze verandering van omstandigheden kan voor het beleid van het heden ten aanzien van de ontwikkeling van de detailhandel niet zonder gevolgen blijven'¹. Tegen deze veranderde achtergronden stond de S.E.R. in 1956 een verruiming van de parallelisatie-mogelijkheden voor de levensmiddelensector voor door het instellen van het op de praktische bedrijfsuitoefening gerichte algemeen levensmiddelen diploma. De bezitter van dit vakdiploma, dat het recht zou geven tot het voeren van het brede assortiment van het algemeen levensmiddelenbedrijf, zou zich ook verder kunnen specialiseren zonder een aanvullende opleiding, omdat de S.E.R. meende 'dat het in zodanig geval verantwoord is ervan uit te gaan dat deze zich specialiserende ondernemer voldoet aan de minimale eisen, welke voor de uitoefening van het gespecialiseerde bedrijf gelden, ook al is het formele bewijs niet aanwezig'².

Was de S.E.R. in 1951 nog van mening dat de eis van kredietwaardigheid niet alleen moest worden gehandhaafd, maar zelfs worden uitgebreid omdat de ondernemer vaak de financiële consequenties onderschatte, in 1956 nam de S.E.R. een ruimer standpunt in, al betrof het niet vestiging, maar uitbreiding van een bestaande onderneming tot een geparallelliseerd bedrijf. Toen werd namelijk geoordeeld 'dat van de ondernemer die reeds gedurende korte of lange tijd een zaak heeft gedreven en die gebleken is kredietwaardig te zijn, mag worden verondersteld daarmee bewezen te hebben ook bij uitbreiding van zijn assortiment op het stuk der kredietwaardigheid niet te kort te zullen schieten'³.

Nog voordat het belangrijkste vestigingsbesluit op grond van de

¹ S.E.R., *Advies inzake de parallelisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel*. Publikaties van de S.E.R., 1956, nr. 9, p. 11.

² S.E.R.-advies 1956, t.a.p., p. 14.

³ S.E.R.-advies 1956, t.a.p., p. 9.

Vestigingswet Bedrijven 1954, namelijk het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961, werd afgekondigd, werd er in de Tweede Kamer bij de behandeling van de Middenstandsnota 1959 door Van den Heuvel opgemerkt dat 'een goede bedrijfsuitoefening en een ordelijk economisch verkeer – wellicht in een niet zo heel ver verwijderde toekomst – niet meer te realiseren zullen zijn door middel van een regeling als de Vestigingswet alleen, maar dat het gehele vraagstuk van de bevordering van een goede bedrijfsuitoefening op een andere wijze zal dienen te worden bevorderd en andere methoden van wetgeving dienen te worden toegepast'¹.

Met enige citaten hebben wij gemeend te moeten aantonen, hoe in de periode die verstreek tussen de totstandkoming van de Vestigingswet Bedrijven 1954 en de uitwerking van deze wet in de Vestigingsbesluiten de veranderingen die zich binnen de detailhandel hadden voltrokken de vestigingswetgeving hebben beïnvloed. Er is alle reden om aan te nemen dat ook de verdere ontwikkeling op de doelstelling en het werkterrein van de vestigingswetgeving van invloed is geweest.

4.3 DE INVLOED VAN DE VERANDERDE UITGANGSSITUATIE OP DE DOELSTELLING EN HET WERKTERRAIN VAN DE VESTIGINGSWETGEVING

De veranderingen die zich vooral na de tweede wereldoorlog hebben voltrokken op maatschappelijk, technisch, sociaal, economisch en politiek terrein hebben onze maatschappij in velerlei opzicht beïnvloed. Dit heeft uiteraard ook gevolgen gehad op de structuur van de distributie, zodat de situatie ten tijde van de totstandkoming van de Vestigingswet Bedrijven 1954 een volkomen ander beeld vertoont dan ten tijde van de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Om dit duidelijk te maken zal allereerst worden onderzocht of de factoren die destijds aanleiding hebben gegeven tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 ook in de periode vanaf 1950 nog werkzaam zijn.

In hoofdstuk 2.2 zijn een zestal factoren behandeld die de ongunstige situatie waarin het midden- en kleinbedrijf in de jaren dertig verkeerde hebben veroorzaakt. Deze factoren waren, in de volgorde waarin zij nu behandeld zullen worden: de tekortkomingen van de ondernemers zelf, de concurrentie vooral van de kant van het grootbedrijf, de invloed van urbanisatie en verkeer, de

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959–1960, p. 3943.

kredietmoeilijkheden, de verminderde koopkrachtige vraag – als gevolg van de daling van het nationaal inkomen en de afgenomen werkgelegenheid – en ten slotte de overbezetting die hiermee samenhang.

Met betrekking tot de tekortkomingen van de ondernemer is in het kleinbedrijf veel ten gunste veranderd. De ondeskundigheid van de ondernemer heeft voor een deel plaats gemaakt voor een meer verantwoorde bedrijfsvoering, waarbij hij beter berekend is voor zijn veelomvattende taak. Hiertoe zal de verplichting tot het volgen van het middenstandsonderwijs hebben bijgedragen, maar vooral ook het steeds groeiende besef bij de ondernemers, dat deskundigheid in de huidige concurrentie een essentiële voorwaarde voor succes is.

De heftige concurrentiestrijd van voor de oorlog berustte als gevolg van de onkunde van vele ondernemers in het kleinbedrijf vaak op een economisch niet verantwoorde basis. Nu heeft de concurrentie gedeeltelijk een ander karakter gekregen en is veel meer gebaseerd op een economisch streven, waarin een grote verscheidenheid van detailhandelondernemingen tot ontwikkeling kan komen. Ondanks het feit dat een aantal kleine ondernemingen in moeilijkheden geraken of zelfs verdwijnen ten gevolge van de expansie van het grootwinkelbedrijf, wordt de concurrentieverhouding tussen groot- en kleinbedrijf niet meer in die zelfde mate als vóór de oorlog getypeerd als een strijd ten koste van elkaar. Er is onbewust sprake van een taakverdeling, waarin de verschillende ondernemingen elkaar aanvullen. Zo zien wij bijvoorbeeld hoe bepaalde kleine ondernemingen in de winkelcentra zich vestigen in de nabijheid van het grootbedrijf, omdat juist hier kansen voor specialisatie zijn ¹.

Men kan aannemen dat door de sanerende invloed van de concurrentie en de toenemende concentratie binnen de detailhandel een aantal onverantwoorde vestigingen zijn verdwenen of geleidelijk aan vervangen door grotere en modernere winkels. Verschillende ondernemers die de crisistijd hebben overleefd behoren nu wellicht tot de categorie van het midden- en grootbedrijf. Uiteraard is deze

¹ Uit een door het E.I.M. gehouden onderzoek betreffende de commerciële reikwijdte van het grootwinkelbedrijf en de kleinere ondernemingen in een winkelcentrum in de buitenwijken van 's-Gravenhage zijn wel aanwijzingen gevonden, dat de aanwezigheid van het grootwinkelbedrijf niet uitsluitend als een voordeel mag worden gezien. E.I.M., *Woonwijk en winkelcentrum*, 's-Gravenhage, 1961, p. 36.

sanerende invloed niet overal merkbaar. Daar de concurrentie in de diverse branches verschilt, zal ook de economische basis waarop de bedrijfsuitoefening geschiedt naar branche uiteenlopen. Maar ook regionaal zijn verschillen aantoonbaar en met name op het platteland kunnen nog vele winkels worden aangetroffen die allerminst voldoen aan de eisen van deze tijd. Maar door de toenemende urbanisatie wordt ook de ondernemer op het platteland steeds meer in de concurrentie betrokken.

Dit brengt ons tot de volgende factor die door ons als oorzaak voor de ongunstige situatie in de detailhandel op het platteland is genoemd, namelijk de urbanisatie en het verkeer. Aan het begin van de jaren dertig hadden de urbanisatie en het toenemende verkeer tot gevolg dat de detailhandelsondernemer van het platteland zijn klanten naar de steden zag trekken, waardoor de overbezetting in de hand werd gewerkt. Tegenwoordig echter is het detailhandelsapparaat op het platteland reeds ingesteld op de trek van de consument naar grotere gemeenten voor de aankoop van de meer duurzame consumptiegoederen, waardoor mede ten gevolge van het afnemen van de plattelandsbevolking¹, een voortschrijdende urbanisatie niet meer die invloed op het detailhandelsapparaat zal uitoefenen, zoals het rond 1930 het geval was.

Hoewel de situatie plaatselijk en regionaal verschilt – er is sprake van een opmerkelijk verschil in de noordelijke provincies en de rest van Nederland – is de tendens toch wel, dat op het platteland de overbezetting hoe langer hoe meer tot het verleden behoort en zelfs in een onderbezetting is veranderd². De toenmalige Staatssecretaris Veldkamp heeft zich als volgt hierover uitgelaten: 'Een verschijnsel dat de laatste tijd zorgwekkende vorm begint aan te nemen, is het verschijnsel van middenstandsondernemingen in kleine plattelandsgemeenten. Vooral in enkele streken van het noorden van ons land dreigt de geregelde verzorging van de consumenten in moeilijkheden te komen, doordat middenstandsonder-

¹ Volgens het rapport *Middenstand en platteland*, uitgebracht op het Congres van het N.V.M., gehouden te Zwolle op 3 juni 1959, 's-Gravenhage, 1959, p. 2, is de plattelandsbevolking in ons land de laatste 10 jaar gedaald van 29,3 tot 24,7% van de totale bevolking.

² Zie hiervoor de in de literatuurlijst opgenomen sociaal-economische publicaties van het E.I.M., nrs. 1 t/m 7, betreffende de ontwikkeling van de middenstand in verschillende plattelandsgebieden, zoals in Friesland, de Noordoostpolder en de Bommelerwaard. Volgens het rapport *Bedreigd bestaan*, t.a.p., p. 113, neemt in de middelgrote dorpen van Noord-Groningen het aantal middenstandsbedrijven vaak af met 25 tot 33%.

nemingen verdwijnen en niet door nieuwe worden vervangen'¹.

Gunstiger is de situatie in de ontwikkelingskernen, waar de ondernemer een groter en meer geconcentreerd verzorgingsgebied heeft, maar ook hier kan sprake zijn van onderbezetting².

Ook de kredietfactor is veranderd. In de jaren dertig was het aantal ondernemers dat wegens financiële moeilijkheden tot opheffing van het bedrijf gedwongen werd groter dan thans, nu de stijgende kosten van vestiging reeds bij voorbaat een automatische rem betekenen op de toetreding tot de detailhandel. De kredietmoeilijkheden berusten nu veelal niet meer op een tekort aan kapitaal voor de lopende exploitatie, maar op het ontbreken van investeringsmiddelen, waardoor de ondernemer niet tot modernisering en uitbreiding kan overgaan en dientengevolge bij zijn concurrenten dreigt achter te blijven. Vooral in de periode vanaf 1950 worden dan ook door de overheid een aantal maatregelen getroffen om in de toenemende kapitaalbehoeften te voorzien.

De twee belangrijkste factoren die tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 aanleiding hebben gegeven – de verminderde koopkracht en de overbezetting die vooral een gevolg was van de grote toeloop van werklozen die zich in de detailhandel vestigden – zijn eveneens volkomen gewijzigd. De afgenomen koopkrachtige vraag heeft in veel branches plaats gemaakt voor een steeds toenemende vraag, onder invloed van de behandelde structurele wijzigingen in het consumptiepatroon³ en van de bevolkingsaanwas. Tegenover deze toenemende vraag staat echter bovendien in de meeste branches een afnemend aantal vestigingen, waardoor de overbezetting in de detailhandel steeds meer tot het verleden gaat behoren⁴. In onze tijd van opgaande conjunctuur en volledige werkgelegenheid kent men minder het probleem van werkloosheid en nog veel minder dat van vestiging van werklozen in de detailhandel.

¹ G. M. J. Veldkamp, Rede voor de Economische Sectie van de Vereniging voor Rechtspraak op 26 nov. 1955. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 404, 30 nov. 1955, p. 14.

² Rapport *Middenstand en platteland*, t.a.p., p. 21.

³ Zie hfdst. 5.3.

⁴ In de branches voor levensmiddelen, dranken en brandstoffen doet zich een sterke absolute daling van het aantal vestigingen voor; in de branches voor elektrische artikelen, textielgoederen, schoenen, tabak en meubelen neemt, absoluut gezien, het aantal vestigingen toe. Publikatie: *De ontwikkeling van de detailhandel*. Bijlage 5, Directoraat-Generaal van de Middenstand en het Toerisme, Afd. Middenstandseconomie, 30 jan. 1961.

Nu de factoren die destijds tot de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 hebben geleid opnieuw beoordeeld zijn, constateert men eigenlijk dat nagenoeg alle motieven die tot deze wet hebben gevoerd weggevallen zijn, daar de situatie in de detailhandel conjunctureel en structureel is veranderd. Een uitzondering moet wellicht gemaakt worden voor wat betreft de bedrijfskennis van de ondernemer, die wel verbeterd, maar vaak nog onvoldoende is. Een en ander houdt in dat de bestaansgrond van de vestigingswetgeving voor een zeer groot deel is weggevallen, tenzij men erin slaagt een motivering te vinden om het voortbestaan van deze wetgeving op een nieuwe basis te rechtvaardigen.

Men zou geneigd zijn te ontkennen dat voor de Vestigingswet Bedrijven 1954 een nieuwe motivering zou zijn gezocht met verwijzing naar het volgende citaat uit de Middenstandsnota 1959: 'De Vestigingswet Bedrijven 1954 bouwt voort op dezelfde grondslagen voor het vestigingsbeleid als de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937'¹. Uit de M. v. T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven citeerden wij dat 'de uitbreiding van de werkingssfeer niet betekent dat dit ontwerp van wet een geheel ander karakter heeft dan de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937'. Dienaangaande merkten wij reeds op² dat de overeenkomst tussen beide wetten echter uitsluitend beperkt is tot de systematiek van de wet en geenszins van toepassing is wat betreft de doelstellingen. Om de bestaansgronden van de nieuwe wet te kunnen vaststellen, moet derhalve eerst nader ingegaan worden op deze verandering in doelstelling.

In hoofdstuk 4.2 is de aandacht gevestigd op het feit, dat bij de behandeling van het voorontwerp Vestigingswet Bedrijven en het S.E.R.-advies dienaangaande van 1951 men zich nog niet geheel bewust kon zijn van de dynamische veranderingen die zich zouden voordoen voordat de Vestigingswet Bedrijven 1954 door middel van vestigingsbesluiten zou worden toegepast. De wet beoogde wel een minder beschermend karakter, maar bij de discussies omtrent de vaststelling van de wet kon men zich toch nog niet geheel losmaken van de oorspronkelijke selecterende doelstelling van de wet waardoor naar aanleiding van het S.E.R.-advies, de toelatingseisen verscherpt werden. Dit advies hield nog het midden tussen de oude negatieve instelling en de nieuwe meer positieve instelling die men de wet wilde geven. Uiteindelijk is bij de totstandkoming van de Vestigingswet Bedrijven 1954 en vooral bij de uitwerking van deze

¹ *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 16.

² Hfdst. 4.2.

wet in de nieuwe vestigingsbesluiten toch duidelijk naar voren gekomen dat de doelstellingen van de vestigingswetgeving bepaalde wijzigingen hadden ondergaan.

De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 had bij het realiseren van de twee doelstellingen – ‘de verheffing van het vak’ en de bestrijding van de overbezetting – een selecterend en beschermend karakter¹. Dat door middel van de wet uitdrukkelijk beoogd werd op indirecte wijze overbezetting tegen te gaan, vloeide voort uit de situatie waarin de detailhandel in de jaren dertig verkeerde en uit de factoren die tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 hebben geleid. Bij de parlementaire behandeling van de Vestigingswet Bedrijven 1954 werd het op directe wijze bestrijden van de overbezetting door middel van het behoefte-element wederom afgewezen. De voorstanders hiervan beriepen zich niet op een bestaande overbezetting, maar op de mogelijkheid dat de toestand van de jaren dertig zich zou kunnen herhalen. Het op indirecte wijze tegengaan van de overbezetting is echter in de M. v. T. van de Vestigingswet Bedrijven 1954, in tegenstelling tot de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, niet uitdrukkelijk als doelstelling genoemd. Wat betreft de houding ten aanzien van de overbezetting is er dus sprake van een duidelijk verschil tussen de beide wetten, waardoor ook het stellen van vestigingseisen een andere strekking heeft gekregen.

Ten aanzien van de primaire doelstelling is er ogenschijnlijk een zekere overeenkomst, maar bij een nadere beschouwing blijkt dit onjuist te zijn. De Middenstandsnota 1959 erkent reeds een ‘verschil in accent’ tussen de beide vestigingswetten². Er is echter niet zo zeer sprake van een accentverschil, maar van een geheel verschillend uitgangspunt, een principieel verschillende doelstelling van beide wetten. De Vestigingswet 1937 heeft een negatief, de Vestigingswet Bedrijven 1954 een positief karakter. In eerste instantie blijkt dit reeds uit de benaming van de wetten, die als volgt luiden: in 1937 ‘regeling betreffende het vestigen’, in 1954 ‘regeling ter bevordering van een goede bedrijfsuitoefening’³. De Vestigingswet Klein-

¹ Deze opvatting wordt o.a. door J. C. Mollerus uitvoerig toegelicht in zijn artikel: Het vestigingsprobleem nog altijd een belangrijk vraagstuk in de huidige middenstandspolitiek, *Electro Radio Mercurius*, 13 jan. 1962.

² *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 16.

³ De officiële tekst van beide wetten luidt als volgt: ‘Wet van den 13den Maart 1937 (Stb. 619), houdende regeling betreffende het vestigen van inrichtingen waarin enige tak van detailhandel, ambacht of kleine nijverheid zal worden uitgeoefend’ en ‘Wet van 25 Februari 1954 (Stb. 99), houdende regeling ter bevordering van een goede bedrijfsuitoefening’.

bedrijf 1937 streefde door middel van de vestigingseisen in eerste instantie sanering na door het weren van onbekwame ondernemers, de Vestigingswet Bedrijven 1954 beoogt echter uitsluitend verbetering van de ondernemerscapaciteiten en is dus meer positief van inhoud¹.

Dit verschil in doelstellingen van de vestigingswetgeving is niet uitsluitend van theoretisch belang, maar heeft ook vergaande praktische consequenties, die dan ook bij de toepassing van de wet tot uitdrukking zouden moeten komen. Dit is echter veelal niet het geval, zoals ook met name blijkt uit het Arrest van de Hoge Raad van 30 oktober 1959².

De Hoge Raad zag zich voor de vraag gesteld of een ondernemer door middel van een kort geding de bedrijfsuitoefening van een onrechtmatig gevestigde kan doen beëindigen. Het betrof hier een bonthandelaar uit Deventer die in kort geding beëindiging van de bedrijfsuitoefening van een concurrent eiste, die niet in het bezit was van een vestigingsvergunning, ingevolge het Vestigingsbesluit kleinhandel in textielgoederen 1949. Gedaagde verweerde zich door te stellen dat de Vestigingswet slechts beoogde een deskundige bedrijfsuitoefening te waarborgen, niet het aantal bedrijven te beperken en ongeschikten te weren. Dit zou volgens hem betekenen dat aan de doelstelling en de strekking van de Vestigingswet geen normen ontleend zouden kunnen worden die het mogelijk maken met een beroep op de rechter de onrechtmatig gevestigde ondernemer te dwingen zijn bedrijf te staken. Het Gerechtshof te Arnhem verwierp in hoger beroep eveneens het verweer van gedaagde. Hierna werd de zaak aan de Hoge Raad voorgelegd. Deze verwierp het beroep in cassatie. In zijn arrest neemt de Hoge Raad echter ten aanzien van de doelstelling en strekking van de vestigingswetgeving een standpunt in, dat wij gezien de reeds door ons ontwikkelde opvattingen, voor wat betreft de Vestigingswet Bedrijven 1954 niet kunnen delen.

De Hoge Raad ging in de aanvang van zijn arrest aan de hand van citaten uit de M. v. T. van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 uitvoerig in op de doelstelling van deze wet ten aanzien van de overbezetting. Naar aanleiding van de discussie in de Kamer of deze doelstelling op directe of indirecte wijze moest worden nage-

¹ Zie hierover G. M. J. Veldkamp, De middenstandspolitiek van de staat, *De Economist*, juli/aug. 1958, p. 526.

² *Nederlandse Jurisprudentie*, 1961, nr. 574. Zie ook: De Hoge Raad deed een belangrijke uitspraak, *Ons vrije bedrijf*, april 1960.

streefd, overwoog de Hoge Raad, na geconstateerd te hebben dat de laatstgenoemde wijze werd verkozen:

‘dat echter in de gedachtenwisseling daarover er steeds van werd uitgegaan, althans door niemand is bestreden dat de wet, zoals zij was voorgesteld, mede de strekking had de middenstand tegen overbezetting te beschermen; dat de Regering ook bij de totstandkoming van de Vestigingswet Bedrijven 1954 haar standpunt heeft gehandhaafd, dat bescherming tegen overbezetting niet moest geschieden door inschakeling van het behoefte-element, en dit standpunt ook toen door de Kamer is aanvaard, doch dat daarbij van een gewijzigde opvatting omtrent de strekking der Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 te dien aanzien niet is gebleken.’

Wel is in beide vestigingswetten het behoefte-element afgewezen, maar de strekking van de wet wat betreft de overbezetting is, zoals wij reeds betoogden, geenszins onveranderd gebleven.

De Hoge Raad overwoog verder:

‘dat alzo de wet mede tot strekking heeft, degenen die bevoegdlijk een bedrijf uitoefenen te beschermen tegen het nadeel van concurrentie van hen aan wie het bij gebreke van een vergunning verboden is zich te vestigen’.

Deze opvatting ten aanzien van de bescherming van de vestigingswetgeving is wel van toepassing met betrekking tot de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, maar niet wat betreft de Vestigingswet Bedrijven 1954. Uit de uitspraak van de Hoge Raad blijkt duidelijk dat dit verschil in opvatting niet in het arrest is overwogen. Ook in de conclusie van de Procureur-Generaal Mr. Langemeyer komt naar voren, dat door hem geen verschil tussen de beide Vestigingswetten wordt opgemerkt. Dit blijkt uit het volgende citaat: ‘Onbetwistbaar is dat bij het tot stand komen van de oorspronkelijke wet – en het staat wel vast, dat de verdere legislatieve evolutie geen verandering van beginsel op het ons bezig houdende punt aan het licht brengt – andere doeleinden hebben voorgestaan dan bescherming van het debiet van reeds gevestigde bedrijven’. Onzes inziens is er wel sprake van een legislatieve evolutie betreffende het standpunt dat de wetgever ten aanzien van de overbezetting heeft ingenomen en nu inneemt. Daarom staan niet in de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, maar wel in de Vestigingswet Bedrijven 1954 andere doeleinden voorop dan bescherming. Deze laatste wet heeft als enige doelstel-

ling de bevordering van de goede bedrijfsuitoefening en niet bescherming van reeds gevestigde ondernemers door een regeling van het economisch verkeer.

Dat voor dit laatste andere maatregelen noodzakelijk zijn kwam ook tot uitdrukking bij de debatten in de Tweede Kamer over de Middenstandsnota 1959, waarin voorgesteld werd te streven naar een algemene regeling met betrekking tot het economisch verkeer¹. In deze regeling zouden ook de reeds bestaande wettelijke maatregelen die een oneerlijke mededinging beogen tegen te gaan – zoals de Uitverkopenwet, de Wet op het cadeaustelsel, de Winkelsluitingswet – een plaats kunnen krijgen. Hiermee zou tevens de mogelijkheid kunnen worden geopend op een meer doeltreffende wijze dan door middel van art. 1401 B.W. en de artt. 28 en 29 van de Wet op de economische delicten 1950 (Stb. K. 258) kan geschieden, op te treden tegen ondernemers die door zich onrechtmatig te vestigen het algemeen belang of het specifieke branchebelang benadelen.

Naar aanleiding van het arrest van de Hoge Raad in 1959 wordt met het bovenstaande nog eens benadrukt dat de veranderde doelstelling van de vestigingswetgeving verstrekkende gevolgen kan hebben bij de toepassing van de wet. Alvorens deze nieuwe doelstelling van de vestigingswetgeving kritisch te kunnen beoordelen, moeten eerst de werkingssfeer en inhoud hiervan nader worden geanalyseerd.

In de voorgaande paragraaf is er reeds op gewezen dat de interpretatie van de doelstelling 'bevordering van de bedrijfsuitoefening' kan geschieden, zowel vanuit het consumentenbelang, als vanuit het belang van de detailhandel. Wat betreft het consumentenbelang is door de toenmalige Staatssecretaris Veldkamp in de Tweede Kamer naar aanleiding van de vraag of er sprake zou zijn van een ombuiging van het vestigingsbeleid waarbij het zwaartepunt bij het consumentenbelang zou berusten, de volgende uitspraak gedaan: 'Als deze kenschetsing van de ombuiging van het vestigingsbeleid juist ware, zou dit beleid worden gevoerd in **flagrante strijd met de duidelijke opzet van de vestigingswetgeving**. Als het belang van de consument voorop zou staan, zouden bijvoorbeeld niet de vestigingseisen, die deze wetgeving mogelijk maakt, worden getroffen, doch andere maatregelen van geheel andere aard; verschillende andere wetten kunnen daarvoor als voorbeeld dienen. Maar gesteld, dat juist eisen van kredietwaardigheid, handelskennis en

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959-1960, p. 3943.

vakbekwaamheid ter bescherming van de consument nodig zouden zijn, dan zouden zij moeten kunnen worden gesteld op initiatief van de consumenten. De vestigingswetgeving wijst echter als initiatiefnemer voor haar toepassing aan de publiekrechtelijke organisaties van het betrokken bedrijf of anders representatieve organisaties van ondernemers. De wet van 1954 wordt dan ook uitdrukkelijk aangeduid als regeling ter bevordering van een goede bedrijfsuitoefening¹.

Nu met deze uitspraak uitdrukkelijk het bestaan van de vestigingswet ter wille van het consumentenbelang is afgewezen², blijft over het belang van de ondernemer in de detailhandel. Van welke categorie ondernemers wordt nu het belang gediend?

Geven wij eerst aandacht aan het grootwinkelbedrijf. De Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is, zoals de aanduiding van de wet ook aangeeft, ingesteld omwille van het kleinbedrijf, dat in die zo moeilijke periode zelf geen uitweg kon vinden en de overheid moest verzoeken ordenende maatregelen te nemen. Niemand had er behoefte aan om ook bij het grootwinkelbedrijf de 'beunhazerij' te bestrijden, integendeel, de positie van deze bedrijfscategorie werd steeds sterker, hetgeen de tekortkomingen van de ondernemers in het kleinbedrijf des te duidelijker aan het licht bracht. Daar men in die tijd juist overwoog de uitbreiding van het grootwinkelbedrijf ter wille van het kleinbedrijf tegen te gaan, vonden de stemmen van hen die bij de behandeling van het wetsontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf een tegemoetkoming aan het grootwinkelbedrijf voorstelden, weinig gehoor. In een differentiatie van de vestigingswetgeving meende men een bevoordeling van het grootwinkelbedrijf te zien³. Dank zij het S.E.R.-advies van 1951 werd later in de Vestigingswet Bedrijven 1954 wel een zekere differentiatie toegestaan. De bedrijfsleider van een filiaal behoeft slechts te voldoen aan de eis van handelskennis en de bedrijfsbeheerder aan de eis van vakbekwaamheid. Maar ook deze wet is geenszins ingesteld omwille van het grootwinkelbedrijf, zoals in de M.v.T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven als volgt tot uitdrukking wordt gebracht: 'Ook dit ontwerp heeft nog steeds in het bijzonder het oog op het klein-

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959-1960, p. 3956.

² De uitspraak dat de Vestigingswet ook dient ter bescherming van het publiek wordt wel aangetroffen in de *Middenstandsnota 1954*, t.a.p., p. 36, maar niet meer in *Middenstandsnota 1959*, t.a.p.

³ Voorlopig Verslag naar aanleiding van het wetsontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf, Tweede Kamer, Zitting 1935-1936, stuk 346, nr. 4, p. 6.

bedrijf. Voor het werkelijk grote bedrijf heeft het stellen van eisen van credietwaardigheid, handelskennis en vakbekwaamheid, zoals reeds werd opgemerkt geen zin¹.

De bepalingen van de Vestigingswet worden door het grootwinkelbedrijf, dat zelf het belang van vakkundig personeel genoeg beseft en hiertoe geen aansporing nodig heeft, dan ook als een belemmering ervaren. Beter dan ieder ander bedrijf is juist het grootwinkelbedrijf in de gelegenheid maatregelen te nemen voor een goede opleiding van eigen personeel en door de concurrentie gedwongen, zal dit niet worden nagelaten. De Vestigingswet Bedrijven 1954, die immers beoogt waarborgen te scheppen voor een goede bedrijfsuitoefening, heeft hier dan ook geen taak te vervullen. Bovendien verschilt deze bedrijfsuitoefening in vele opzichten met die van het kleinbedrijf, bijvoorbeeld wat betreft de inkoop en het te voeren assortiment waarmee de bedrijfsbeheerder over het algemeen geen en de ondernemer in het kleinbedrijf wel bemoeienis heeft. Dat desondanks het grootwinkelbedrijf nog moet voldoen aan de bepalingen van de Vestigingswet, kan dan ook nu nog beschouwd worden als een tegemoetkoming aan hen die in een ontheffing een bevoordeling van het grootwinkelbedrijf menen te zien. Dat de vestigingswetgeving ten opzichte van het grootwinkelbedrijf geen taak heeft te vervullen, komt ook tot uitdrukking in de volgende zinsnede uit de Middenstandsnota 1959, aangaande het nut van deze wetgeving: 'Het nut hiervan ligt in haar voor de middenstand zo belangrijke doelstelling: het behoud en de opvoering van de bekwaamheid in *het midden- en kleinbedrijf*'².

In iets mindere mate is het bovenstaande ook van toepassing op de ondernemer in het middenbedrijf, al is het moeilijk aan te geven welke ondernemers tot deze categorie bedrijven behoren. Het middenbedrijf is immers de groep die het meest zal moeten streven

¹ M. v. T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 3, p. 6.

² *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 28. Cursivering schrijver. Het bovenstaande is onzes inziens niet alleen van toepassing op het grootwinkelbedrijf in de detailhandel, maar ook op de groothandel. Deze specifieke problematiek is ter sprake gekomen toen de groothandelsbedrijven in agrarische en voedselvoorzieningsprodukten om toepassing van de Vestigingswet Bedrijven 1954 hebben verzocht, ter vervanging van de erkenningsreglementen uitgevaardigd op grond van het inmiddels vervallen verklaarde Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941. Daar deze studie beperkt is tot de vestigingswetgeving in de detailhandel, zal op deze problematiek niet nader worden ingegaan en volstaan worden met verwijzing dienaangaande naar de S.E.R., *Advies inzake de grondslagen voor het vestigingsbeleid in de groothandel van 22 jan. 1960*.

naar een gunstige concurrentiepositie, hetzij om uit te groeien tot grootbedrijf, hetzij om niet terug te vallen tot de categorie kleinbedrijf. De eisen die de concurrentie stelt, stijgen dan ook noodzakelijkerwijze ver uit boven de eisen die de wet stelt. Ook deze categorie wordt bij het streven naar een breed assortiment, waardoor het met het grootwinkelbedrijf kan concurreren, belemmerd door de Vestigingswet. De doelstelling 'het behoud en de opvoering van de bekwaamheid' is dan ook alleen van belang voor de ondernemer in het kleinbedrijf. Zowel het midden- als het grootbedrijf heeft geen enkel belang bij een handhaving van de Vestigingswet, die in feite ook nooit voor hen bedoeld is, zoals in het hiervoor aangehaalde citaat uit de M. v. T. van het wetsontwerp Vestigingswet Bedrijven tot uitdrukking is gebracht.

Thans zal nog aandacht moeten worden gegeven aan de inhoud van de doelstelling 'het behoud en de opvoering van de bekwaamheid van de ondernemer in het *kleinbedrijf*'. De inhoud van deze doelstelling is voor tweeërlei uitleg vatbaar. Allereerst kan men de mening zijn toegedaan, dat door middel van de wet gestreefd zou worden de *huidige* aanwezige bekwaamheid van de ondernemer niet alleen te behouden maar ook op te voeren. Daar de Vestigingswet minimale eisen stelt, lijkt ons dit niet te verwezenlijken. Naar aanleiding van een vraag uit de Tweede Kamer of de vakbekwaamheidseisen in bepaalde bedrijfstakken overtrokken zouden zijn, is door Staatssecretaris Gijzels er nog eens aan herinnerd dat de vakbekwaamheidseisen die in de vestigingsbesluiten op grond van de Vestigingswet Bedrijven 1954 zijn gesteld als minimeisen moeten worden beschouwd¹. De eisen van handelskennis zoals deze zijn opgenomen in het Basisbesluit kredietwaardigheid en handelskennis 1958 (Stb. 417) zijn wel aangepast, maar blijven ook minimeisen, geheel overeenkomstig de wettelijke bepalingen. Naarmate de eisen die de praktijk ten aanzien van de bedrijfsuitoefening stelt hoger worden, zullen de in de wet gestelde minimeisen in steeds mindere mate een bijdrage kunnen leveren wat betreft het bereiken van het niveau van kennis dat nu voor de ondernemer noodzakelijk is. Wij zien dan ook niet in hoe men door het stellen van de toelatingseisen, op de wijze waarop dit thans geschiedt, het behoud en zelfs de opvoering van de bekwaamheid zou kunnen nastreven. Bovendien worden de branche-eisen slechts eenmaal ge-

¹ M. v. A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van het vaststellen van de Rijksbegroting voor 1962, Tweede Kamer, Zitting 1961-1962, stuk 6500, nr. 9, p. 16.

steld en zijn er geen maatregelen die kunnen stimuleren dat de ondernemer op deze minimeisen voortbouwt en evenmin waarborgen dat hij zelfs deze minimale kennis niet zal verwaarlozen.

Meer waarschijnlijk lijkt ons dan ook een andere interpretatie van de doelstelling 'het behoud en de opvoering van de bekwaamheid'. Hierbij wordt niet uitgegaan van de bekwaamheid van de individuele ondernemer, maar van het niveau van bekwaamheid van de gezamenlijke ondernemers in de detailhandel. Door het laten vervallen van de toelatingseisen zou het wellicht mogelijk kunnen zijn dat de bekwaamheid van de gemiddelde ondernemer zou afnemen, wanneer een grote groep ondernemers met minder dan de minimaal benodigde kennis zich zou vestigen. Om dit te vermijden wordt dan vastgehouden aan de toelatingseisen. Wanneer de eerste interpretatie van de doelstelling 'behoud en opvoering van de bekwaamheid' onwaarschijnlijk geacht mag worden, dan kan deze laatste interpretatie hiervan, met inachtneming van de in het voorgaande aangegeven werkkerreinomschrijving, leiden tot de volgende hernieuwde formulering van de doelstelling van de Vestigingswet: *Door het verplicht stellen van bepaalde toelatingseisen te waarborgen dat de ondernemer die zich in het kleinbedrijf vestigt, in bepaalde opzichten, tot op zekere hoogte bekwaam is.*

De toevoeging 'in bepaalde opzichten' is in deze formulering opgenomen op grond van het feit, dat het waarborgen van de bekwaamheid slechts bepaalde aspecten van het ondernemerschap omvat, voornamelijk gelegen op het terrein van de theoretische kennis van de bedrijfsuitoefening. Gezien het feit dat deze bekwaamheid beperkt blijft tot de minimaal benodigde kennis, is ook de toevoeging 'tot op zekere hoogte' hiermee verklaard. In verband met hetgeen in het voorgaande is behandeld betreffende de positionele doelstelling van de Vestigingswet Bedrijven 1954 kan worden opgemerkt dat de bovenstaande formulering hiermee geenszins in strijd is, daar ook nu het accent ligt op het bijbrengen van bekwaamheid en niet op het weren van onbekwamen.

Nu de doelstelling van de Vestigingswet Bedrijven 1954 verduidelijkt is, kan men zich opnieuw afvragen op grond van welke motivering continuering van de vestigingswetgeving gerechtvaardigd is.

Aan het S.E.R.-advies van 1960 inzake de grondslagen voor het vestigingsbeleid in de groothandel ontleen wij het volgende citaat: 'Alvorens op de aan haar voorgelegde grondslagen nader in te gaan, moge de commissie voorstellen, dat naar haar mening

primair bij de ondernemer zelf de verantwoordelijkheid berust voor een goede vervulling van zijn economische functie en dat een beperking van de vrijheid van vestiging alleen dan gerechtvaardigd is, *indien het algemeen belang en het belang van bevordering van de goede bedrijfsuitoefening daarmee gediend zijn*¹.

Aansluitend aan het laatste gedeelte van dit citaat zal dus moeten worden nagegaan in hoeverre het algemeen belang zou worden geschaad, indien geen vestigingseisen zouden worden gesteld.

Het algemeen belang kan op drieërlei wijze worden benadeeld, namelijk wanneer:

1. de consument nadelen zou ondervinden van het niet stellen van toelatingseisen;
2. het distributie-apparaat zonder deze eisen zou worden verstoord;
3. het ondernemersbelang zodanig zou worden benadeeld, dat hierdoor het algemeen belang schade wordt berokkend.

Ad 1. Allereerst kan gesteld worden dat niet het consumentenbelang, maar het ondernemersbelang de reden van het ontstaan van de vestigingswetgeving is geweest². Terecht is dan ook destijds door Veldkamp opgemerkt dat het primair stellen van het consumentenbelang 'in flagrante strijd met de duidelijke opzet van de vestigingswetgeving' zou zijn³. Dientengevolge mag het consumentenbelang nooit het motief zijn tot handhaving van de Vestigingswet wanneer in het belang van de ondernemer hieraan geen behoefte zou zijn.

Hiermee is ook afgewezen het argument dat een onderdeel van het consumentenbelang, namelijk de volksgezondheid, gevaar zou lopen als de eis van warenkennis zou vervallen. Wanneer dit het geval zou zijn moeten wettelijke maatregelen genomen worden op het terrein van de preventieve bescherming van de volksgezondheid. Een mogelijkheid hiertoe is onder andere de Warenwet 1935 (Stb. 793), waarop nader zal worden ingegaan.

In sommige gevallen kan door het laten vallen van de toelatingseisen het consumentenbelang zelfs worden gediend. Bijvoorbeeld daar, waar een breder assortiment kan worden samengesteld, waardoor aan de eisen van de consument onder andere op het gebied van one-stop shopping tegemoet kan worden gekomen.

¹ S.E.R.-advies 1960, t.a.p., p. 6. Cursivering schrijver.

² Hfdst. 2.3.

³ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959-1960, p. 3956.

Ad 2. Uiteraard zou een zodanige verstoring van het distributie-apparaat, waardoor schade aan het algemeen belang zou worden toegebracht, te vrezen zijn, indien men plotseling tot liquidatie van de vestigingswetgeving zou overgaan. Wanneer men echter een geleidelijke liquidatie gewenst zou achten, behoeft men voor een zodanige verstoring niet bevreesd te zijn. De natuurlijke remmen in het distributie-apparaat – de financiële en technische beperkingen, de hoge eisen die de concurrentie stelt waardoor eveneens beperkingen noodzakelijk zijn teneinde de beschikbare produktiefactoren zo economisch mogelijk te besteden, en ten slotte de kritische instelling van de consument – maken het economisch gezien onmogelijk het assortiment op een onverantwoorde wijze samen te stellen, ook al zouden geen wettelijke beperkingen dien-aangaande in de weg staan. Het is dan ook alleszins aannemelijk dat het algemeen belang er alleen maar mee gebaat is wanneer iedere ondernemer zonder meer in staat zou worden gesteld om, overeenkomstig de behoeften en de plaats die hij in de distributievoorziening inneemt of gaat innemen, een assortiment te voeren dat economisch gezien door hem verantwoord wordt geacht.

Dat een geleidelijke ontwikkeling geenszins onwaarschijnlijk is, blijkt ook uit de verantwoorde wijze waarop in de levensmiddelen-sector gebruik wordt gemaakt van de parallellisatie-mogelijkheden die het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 biedt. Staatssecretaris Gijzels heeft zich hierover in de Tweede Kamer als volgt uitgelaten: 'Weliswaar is de tijd nog wat kort voor een definitieve beoordeling, maar tot nu toe is er niet alleen geen sprake van een schoksgewijze toename van de parallellisatie, doch men zou zelfs kunnen zeggen, dat de parallellisatie op dit gebied tot nu toe over het algemeen betrekkelijk rustig is voortgeschreden. Daartoe heeft ongetwijfeld mede bijgedragen het advies van de organisaties en van de vakbladen nieuwe artikelen niet zonder ernstig beraad te gaan verkopen. Het goed zakelijk inzicht, het goede ondernemerschap ook, hebben voorkomen, dat men te schielijk en onverantwoordelijk tot assortimentsverbreding overging'¹.

Uiteraard is de ontwikkeling op grond van een nieuw vestigingsbesluit anders dan wanneer de branchegrenzen in zijn geheel zouden vervallen. Maar het valt niet te ontkennen dat een geleidelijke verruiming veel mogelijke nadelen zou kunnen voorkomen. Bovendien zal de overheid, zoals in hoofdstuk 8 zal worden aangegeven, een taak hebben om deze nadelen op te vangen door het meer be-

¹ Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1961-1962, p. 3126.

nadrukken van het algemeen middenstandsbeleid. Een schaduwzijde van een eventuele liquidatie van de Vestigingswet zou kunnen zijn dat een aantal ondernemers zonder de overheidsdwang hun opleiding zullen verwaarlozen en vervolgens dat een aantal onrendabele ondernemingen in het kleinbedrijf zich zonder de branchebescherming niet zullen kunnen handhaven. Continuering van de vestigingswetgeving uitsluitend op grond van deze motivering is niet gerechtvaardigd. De ondernemer wiens noodzakelijke kennis slechts op een minimumniveau ligt of die in de huidige concurrentie nu reeds niet tot een verantwoord economisch resultaat kan komen, zal in de toekomst, wanneer de concurrentie zal verscherpen, toch moeten verdwijnen ongeacht het voortbestaan van de vestigingswetgeving.

Ad 3. Als laatste mogelijkheid rest dat het ondernemersbelang zodanig benadeeld zou worden dat hierdoor het algemeen belang schade wordt berokkend. In het bovenstaande is reeds geconstateerd dat het loslaten van bepaalde vestigingseisen het belang van het merendeel van de ondernemers in de detailhandel niet aantast, waarmee de theoretische mogelijkheid dat het algemeen belang schade zou ondervinden kan worden afgewezen.

Uitgaande van het citaat uit het S.E.R.-advies van 1960, volgens hetwelk een beperking van vrijheid van vestiging alleen gerechtvaardigd is met een beroep op het algemeen belang en het belang van de bevordering van de goede bedrijfsuitoefening, is wat het eerstgenoemde belang betreft nu geen rechtsgrond voor de Vestigingswet meer aanwezig. Ten slotte moet dus worden nagegaan in hoeverre ter wille van de ondernemers die belang hebben bij de bevordering van de goede bedrijfsuitoefening een rechtvaardiging voor de Vestigingswet kan worden gevonden. Dit belang is in het voorgaande reeds herleid tot het belang van de ondernemer in het kleinbedrijf. De volgende probleemstelling kan derhalve aldus worden geformuleerd: Is de doelstelling van de Vestigingswet –door het verplicht stellen van bepaalde toelatingseisen te waarborgen dat de ondernemer die zich in het kleinbedrijf vestigt, in bepaalde opzichten, tot op zekere hoogte bekwaam is – dwingend genoeg om in de huidige situatie de steeds meer belemmerende vestigingseisen voor de gehele detailhandel te stellen? Om deze vraag te beantwoorden is eerst een nadere analyse van de recente ontwikkelingen in het distributie-apparaat en de consequenties hiervan ten aanzien

van de vestigingswetgeving noodzakelijk. Aan de hand van deze analyse kan dan worden nagegaan in hoeverre er sprake is van een conflictsituatie tussen de dynamische ontwikkeling enerzijds en de Vestigingswet anderzijds. De nadelen die deze situatie met zich meebrengt zullen dan mede bepalend zijn voor een antwoord op de hiervoor geponeerde probleemstelling.

5 DE VERANDERINGEN BIJ PRODUCENT, GROSSIER EN CONSUMENT EN DE GEVOLGEN HIERVAN OP DE ONDERNEMERSFUNCTIE VAN DE DETAILLIST

5.1 DE WEDERZIJDSE BEINVLOEDING VAN PRODUCENT EN DETAILLIST

Het is niet mogelijk een beeld te geven van de structurele veranderingen die in de detailhandel zijn opgetreden, wanneer de beschouwingen beperkt blijven tot de detailhandel en niet ingegaan wordt op de invloeden welke uitgaan van de overige geledingen van de bedrijfskolom. De detaillist neemt, omdat hij de tussenschakel is tussen fabrikant en grossier aan de ene kant en de consument aan de andere kant, geenszins een op zichzelf staande positie in. Enerzijds zal hij zich, door zijn tussenpositie, moeten aanpassen aan de wijzigingen die in de voorgaande of volgende geledingen optreden, anderzijds dwingt hij ook zelf producent, grossier en consument tot aanpassing. Het zou te ver voeren al de structurele wijzigingen in de bedrijfskolom te schetsen. Wij zullen ons moeten beperken tot die wijzigingen die in verband met de vestigingsproblematiek van belang zijn. Allereerst zal aandacht gegeven worden aan de invloed van de ontwikkeling in de producentensector.

Van grote invloed op de produktie en consumptie is de algemeen economische ontwikkeling geweest. Was vóór de oorlog een onderbezette economie en een stagnatiethesis actueel, nu bevinden wij ons in een voortgezette hausse-periode, een periode van groei resulterend in een toenemende welvaart, waardoor een evolutie in de detailhandelssector is ontstaan. De economische bedrijvigheid, de voortgaande mechanisatie en rationalisatie, de toenemende produktiviteit, de massaproduktie, de technische vooruitgang die zoveel nieuwe produktiemogelijkheden en nieuwe goederen heeft opgeleverd, dit alles is gestimuleerd door de hoogconjunctuur. Hiermee wordt meer dan ooit actueel het probleem hoe de stroom van goederen te brengen bij de consument, die ten gevolge van de toenemende produktiviteit ook een grotere koopkracht ter beschikking heeft gekregen. De producent biedt de consument een reeks van artikelen die hem vroeger onbekend waren of die door relatief lagere prijzen, onder andere het gevolg van de technische vooruitgang, meer dan vroeger binnen zijn bereik zijn gekomen. Enerzijds

tracht de producent door research de behoeften van de consument te bepalen en hem – door de haast onbegrensde technische mogelijkheden daartoe in staat gesteld – datgene te bieden wat is aangepast aan de nieuwe behoeften en levensomstandigheden, anderzijds probeert hij daar waar nog geen behoeften zijn, deze, vooral door reclame, te scheppen. Dit alles betekent, dat het assortiment steeds meer wordt uitgebreid. De traditionele distributiekkanalen kunnen dit niet meer verwerken. Vandaar dat deze kanalen, welke de producent en de consument met elkaar verbinden, diep ingrijpende wijzigingen ondergaan. Gezien het directe belang dat de producent hierbij heeft, kan hij het benaderen van de consument niet meer overlaten aan de detailhandel alleen. Zijn voortbrengende taak heeft een verlengstuk gekregen. De producent moet zelf zijn afzetmogelijkheden bij de consument vergroten en zich zeker stellen van een continue vraag naar zijn produkten. Hij gaat zich dus zelf actief bezighouden met de distributie, zoekt nauwe aansluiting aan de groot- en kleinhandel en richt zich rechtstreeks tot de consument. Meer dan ooit zijn research en reclame voor hem van groot belang. Immers een toenemende produktie is alleen mogelijk wanneer de consument zodanig beïnvloed wordt dat er een grotere vraag naar reeds bestaande produkten en een afzetmogelijkheid voor nieuwe produkten ontstaan. Hierbij zal de aandacht van de producent niet alleen op de consument gericht moeten zijn, maar ook op zijn concurrenten die hem door een prijs- en kwaliteitsconcurrentie een bestaand of een nieuw afzetgebied kunnen ontnemen.

Een van de belangrijkste mogelijkheden van de fabrikant om een bepaalde mate van zekerheid te verkrijgen ten aanzien van de vraag naar zijn produkten is het voeren van een merkartikel.

Het merkartikel is een economisch goed dat in de handel wordt gebracht voorzien van een bepaald merkteken of een bepaalde naam, ter onderscheiding van gelijksoortige artikelen en ter aanduiding van de garantie voor kwaliteit, kwantiteit en prijs. Aan het voeren van een merkartikel zijn voor de producent een aantal belangrijke voordelen verbonden. Deze voordelen betreffen op de eerste plaats de afzet. Door het merkartikel bestaat de mogelijkheid voor het gestandaardiseerde massaproduct een ruime afzetmogelijkheid te creëren. Wanneer het merkartikel eenmaal zijn plaats heeft veroverd, is de kans dat medeconcurrenten de vraag naar een bepaald artikel overnemen geringer geworden. Tevens wordt de mogelijkheid voor de producent om de reclame meer te richten op zijn eigen artikelen groter, waardoor het afzetgebied in belang-

rijke mate kan worden beïnvloed. Door de reclame ontstaat ook een zekere band tussen de producent en de consument, waarbij ook de consument voordeel heeft van het merkartikel. Door de uiterlijke kenmerken die het merkartikel heeft en door de aan het artikel verbonden goodwill, vooral ten aanzien van de kwaliteit, kan de consument beter een keuze doen uit de grote verscheidenheid van goederen die hem worden aangeboden. De indirecte band tussen de producent en consument kan ertoe leiden dat de tussenhandel geheel of gedeeltelijke wordt uitgesloten, wanneer de producent zich rechtstreeks door middel van een eigen verkoopapparaat tot de consument wendt. Ook de eigenschap van een stabiele en algemeen geldende prijs van het merkartikel heeft voor de producent belangrijke voordelen. Door de prijs zo lang mogelijk te handhaven kan worden vermeden dat de consument zou twifelen aan de constante en stabiele kwaliteit van het artikel. De algemeen geldende prijs heeft als voordeel dat een gunstige psychologische werking op de consument kan worden uitgeoefend.

Aanvankelijk was bij het opkomen van het merkartikel de positie van de producent zeer sterk. De afzet kon door hem beïnvloed worden, zijn machtspositie maakte rechtstreekse levering mogelijk en de handhaving van de prijzen kon geschieden door het opleggen van een verticale prijsbinding. De detaillist was slechts de passieve schakel tussen de producent en consument, hij leverde alleen maar door, terwijl de fabrikant de verkooppolitiek bepaalde en de winstmarges eenzijdig vaststelde. Naarmate het merk sterker was, werd ook de invloed van de fabrikant groter en kon de fabrikant een bepaalde oligopolistische en soms monopolistische positie innemen. Dit laatste was echter vaak door het aflopen of medegebruik van octrooi of door de opkomst van vervangingsartikelen of nieuwe goederen of door het pousseren van merken door concurrenten van korte duur.

Deze gunstige positie van de producent in de jaren van de opkomst van het merkartikel begint echter hoe langer hoe meer tot het verleden te behoren ten gevolge van een machtsverschuiving onder invloed van de veranderingen die bij consument en detaillist zelf hebben plaatsgevonden. De consument heeft aan inzicht gewonnen en met zijn behoeften en eisen moet daarom meer rekening worden gehouden. Ook de verlangens van de consumentenorganisaties kunnen door de fabrikant niet worden genegeerd. Tevens wordt de fabrikant geconfronteerd met de steeds sterker wordende positie van de groothandel, met machtsgroeperingen van de onder-

ling samengaande detaillisten¹, en met het steeds meer verbreide filiaalbedrijf, zowel in de vorm van het grootwinkelbedrijf als van het vrijwillig filiaalbedrijf.

Als gevolg van deze machtsverschuivingen is naast het fabrieksmerk ook het handelsmerk opgekomen². Het handelsmerk omvat de verschillende vormen van eigen merk die door de grossiers, het grootwinkelbedrijf, het vrijwillig filiaalbedrijf, de inkoopcombinaties, de verbruikскоöperaties en door de afzonderlijke detaillisten worden gevoerd. De belangrijkste vorm van handelsmerk is het eigen merk dat door het filiaalbedrijf zowel het coöperatieve als het vrijwillige, alsook door het grootwinkelbedrijf wordt gepousseerd³. In vergelijking met het fabrieksmerk is bij het eigen merk de band tussen de detaillist en de consument groter, omdat de indirecte band tussen producent en consument hier niet bestaat. Het groot- en kleinwinkelbedrijf zelf draagt de verantwoordelijkheid voor het eigen merkartikel, hetzij omdat het produkt door hen zelf is gefabriceerd, hetzij omdat, indien het artikel niet uit eigen produktie komt, deze bedrijfstvormen toch over een grote mate van zeggingschap en controle ten aanzien ervan kunnen uitoefenen. Ook de grossier die niet in enig verband met de detaillist samenwerkt kan zijn eigen merk voeren. Ten gevolge van de grote afstand die er tussen hem en de consument is, neemt over het algemeen deze vorm van het eigen merkartikel niet toe⁴.

Het merkartikel van de afzonderlijke detaillist is, in tegenstelling tot dat van de onderling samengaande detaillisten, van ondergeschikt belang. De goodwill van dit merkartikel is meer gebaseerd op de zaak of de persoon van de ondernemer zelf, dan op de door hem verkochte waren of de daarvoor gevoerde reclame. Het merk heeft in dit geval ook een weinig onderscheidend vermogen voor

¹ Weterman wijst er in dit verband op dat de besluitvorming bij de inkoop, dus het tegenspel ten opzichte van de fabrikant, nu niet meer over een groot aantal zelfstandig inkopende detailhandelaren is verspreid, maar door een collectieve besluitvorming is vervangen. C. F. A. Weterman, *De keuze van de distributiekkanalen*, *E.S.B.*, 13 juni 1962, p. 568.

² De verschillende vormen en soorten van merken worden vaak in uiteenlopende betekenis gebruikt. In deze studie wordt, naar analogie van het onderscheid zoals dit in het merkenrecht is toegepast, uitgegaan van het onderscheid tussen het fabrieks- en het handelsmerk, resp. gevoerd door de fabrikant en de handelaar.

³ Zie hierover o.a. S. C. Bakkenist, *Het merkartikel in het kruideniersbedrijf*, opgenomen in *Het Kruideniersbedrijf*, onder redactie van F. L. van Muiswinkel en J. C. Berk, Amsterdam, 1951, p. 198 e.v.

⁴ S. C. Bakkenist en W. J. van de Woestijne, *De positie van het fabrikanten-merk-artikel in de kruideniersbranche*, Doetinchem, 1946, p. 140.

het publiek, daar de kring van afnemers plaatselijk beperkt is.

De toenemende betekenis van het merkartikel is dus voornamelijk veroorzaakt door de aanzienlijke stijging van het aantal merken, gevoerd door de fabrikanten en de filiaalbedrijven. Deze stijging zal zich, zoals uit het voorgaande duidelijk is, blijven voortzetten. Zo meent ook Goldschmidt dat het merkartikel in de toekomst een nog grotere vlucht zal nemen, 'omdat de producent en de consument er voordelen in zien, omdat de moderne verkooptechnieken welke door het merkartikel eenvoudiger realiseerbaar worden, in steeds grotere omvang toepassing vinden, omdat de smaak van het publiek meer dan voorheen naar het eenvormige produkt neigt en omdat de detailhandelaar, misschien ten onrechte, het brengen van een merkartikel gemakkelijker vindt dan het pousseren van een artikel, waarbij in meerdere mate van vakkennis en commerciële kennis sprake moet zijn'¹.

Met het toenemen van het aantal merkartikelen is ook de positie van de individuele detaillist gewijzigd. Dit heeft tot gevolg dat de inhoud van zijn verkoopfunctie aanmerkelijk is veranderd. Het verkoopgesprek met de consument heeft plaats gemaakt voor het beïnvloeden van de consument en wel door het scheppen van een verkoopssfeer, door de indeling van de winkel, door het uitstellen van het assortiment, door de prijsaanduidingen en door het opstellen van in het oog lopende aanbiedingen. Hierdoor komt de verkoopfunctie veel meer naar voren en daarmee ook de verkoopkonde van de detaillist. Dit wordt bovendien nog benadrukt door het feit, dat de toeneming van het aantal handelsmerkartikelen – waarbij immers voornamelijk een typering beoogd wordt, waardoor invoering ervan eenvoudiger is – aanzienlijker is dan die van de fabrieksmerkartikelen².

¹ H. O. Goldschmidt, Het merkartikel en de slijter, *Taverne*, 1 febr. 1961, p. 4.

² Aldus ook F. Günther, Handelsmarken in der Amerikanischen Absatzwirtschaft, *Neue Betriebswirtschaft*, Jg. 12, p. 21. Aan de hand van enige cijfers kan een indruk worden gegeven van het aandeel van het fabrieks- en handelsmerk in het assortiment. Het aandeel van de verkoop van artikelen met een fabrieksmerk in de levensmiddelensector in West-Duitsland bedroeg in 1958 ongeveer 27% van de totale omzet, het aandeel van de fabrieks- en handelsmerken samen ongeveer 44%; F. Hartl, *Handels- und Herstellermarken in der Lebensmittelbranche*, Köln und Opladen, 1960, p. 46 e.v. In de Verenigde Staten wordt dit aandeel geschat op 50%; Der Markenartikel in der neuen Handelsstruktur, *Schriftenreihe der Stiftung 'IM GRUENE'*, Band 19, Rüschlikon, Zürich, 1960, p. 160. In Nederland bedraagt dit, uitsluitend voor wat betreft de zelfstandige kruidenier, 75%; Uitgave Stichting Het Merkartikel, *Hoe staat de consument in de kruidenierswarenbranche?*, nov. 1961.

Naarmate een groter aantal merkartikelen op de markt verschijnt, wordt de houding van de detaillist van meer belang. Door zijn persoonlijk contact met de consument kan hij deze beïnvloeden. De reclame van de producent kan hij actief tegenwerken of negeren. Kon er vroeger sprake zijn van een eenzijdige machtspositie van de producent, nu moet deze rekening houden met de macht van de detailhandelaren die zich steeds meer in commerciële organisaties concentreren en ook hun eigen merken naar voren schuiven¹. De machtspositie van de producent maakt dan plaats voor een machts-evenwicht.

Omdat de producent zich niet wil beperken tot een bepaald afzetgebied, is hij aangewezen op de hulp van grossier en detaillist om het aantal verkoopplaatsen waar zijn produkten worden verkocht, te vergroten². Maar ook de detaillist is gebaat bij de hulp die de producent hem kan geven. Producenten, grossiers en detaillisten zijn op elkaar aangewezen en behoeven elkaars medewerking, er ontstaat een 'natuurlijk bondgenootschap' van de klassieke keten, waardoor ook hier sprake is van een toenemende integratie, hetgeen een verbeterde concurrentiepositie betekent ten opzichte van het geïntegreerde grootwinkelbedrijf. De georganiseerde handel is zich bewust van haar machtspositie, immers zij kan aandringen op uitsluiting van levering, zij kan overgaan tot het voeren van een eigen merk of zelfs tot eigen produktie.

Kon de producent vroeger door de verticale prijsbinding de prijzen en winstmarges eenzijdig opleggen, nu worden de vaste prijzen van de merkartikelen niet meer zozeer door de kracht van de producent gehandhaafd, alswel door het feit dat de grote orga-

¹ Aan de hand van een enquête-onderzoek is vastgesteld dat een hoge graad van klantentrouw samengaat met een toenemende voorkeur voor het handelsmerk, zulks ten nadele van het fabrikantenmerk. Zie Winkel- en merkentrouw, *Belgisch Distributietijdschrift*, maart 1962, p. 130 e.v. en Ross M. Cunningham, Customer loyalty to store and brand, *Harvard Business Review*, Nov./Dec. 1961, p. 127 e.v.

² Een voorbeeld van samenwerking tussen fabrikanten, grossiers en detaillisten, die van grote invloed is op de gang van zaken in een branche, vindt men in de drogisterijbranche, waar in 1926 is opgericht de Vereniging tot Behartiging van Pharmaceutische Handelsbelangen. Het werk van deze vereniging geschiedt nu in onderlinge samenwerking tussen de Pharmaceutische Handelsconventie en de Pharmaceutische Kleinhandelsconventie. Een vorm van verticale integratie in het buitenland wordt bijv. aangetroffen in Frankrijk, waar in 1960 is opgericht: Société Européenne de Production et Distribution Textiles. Zie: Pour rationaliser le circuit du distribution dans le textile, *Prodiss associe fabricant et détaillant, Le Commerce Moderne*, mai 1961, p. 5 en 6.

nisaties er geen belang bij hebben het op een krachtproef te laten aankomen. Waarschijnlijk zullen dan ook door deze collectivering van belangen en door de ondoorzichtigheid van de vele prijzen en soorten goederen, ingeval van een verbod tot verticale prijsbinding steeds de adviesprijzen als richtlijnen worden aangehouden, waardoor het prijsniveau, voor zover het de levensmiddelensector betreft, niet noemenswaardig zal dalen¹. Behoudens een kleine – maar in de concurrentie belangrijke – groep exploitanten van supermarkts en grote zelfbedieningszaken², is noch de producent, noch de tussenhandel, noch de detaillist en evenmin de consument wat betreft het prijsniveau, gebaat bij een verbod van verticale prijsbinding³. Het zal voornamelijk van de concurrentieverhoudingen afhangen in hoeverre de prijspolitiek van de hiervoor genoemde groep exploitanten van invloed zal zijn op het prijsniveau van de levensmiddelen.

De machtspositie van de producent is ook afgenomen door de – voornamelijk ten gevolge van de door het zelfbedieningssysteem veroorzaakte – toenemende vergroting van de omvang van de detailhandelsondernemingen. De grote ondernemingen kunnen zich rechtstreeks tot de leverancier richten en door hun grote orders belangrijke kortingen bedingen.

Behalve door het voeren van een merkartikel kan de producent zich van een continue vraag naar zijn artikelen verzekeren door er zorg voor te dragen dat deze artikelen op zoveel mogelijk verkooppunten aan de consument kunnen worden aangeboden. Hij heeft dan ook veelal belang bij de parallellisatie van de detaillist, daar op

¹ Dit is ook het geval geweest in Zweden, waar op 1 jan. 1954 de verticale prijsbinding in haar algemeenheid is verboden. De adviesprijzen worden voor 85 à 95% gevolgd en het prijsniveau bleek niet noemenswaardig veranderd te zijn. Zie het C.O.P.-rapport *Distributie van levensmiddelen in West-Duitsland en Zweden in vergelijking met Nederland*, 's-Gravenhage, 1961, p. 35.

² Zie ook H. F. K. van Walree, *Verticale prijsbinding en haar invloed op de kruideniersbranche*, *E.S.B.*, 15 nov. 1961 en de kritiek hierop in een redactioneel artikel, *Verticale prijsbinding en concurrentie-verhoudingen*, *Nederlands Weekblad voor de Groothandel in Levensmiddelen*, 1 dec. 1961.

³ Geertman is van mening, dat ingeval van een verbod tot verticale prijsbinding door een beter benutten van de fabrikantenreclame en door de mogelijkheid een grotere omzetsnelheid te behalen de prijzen in de levensmiddelensector zouden dalen. Wij betwijfelen of, wanneer een aantal merkartikelen in prijs verlaagd worden, dit een zo grote invloed zal hebben dat hierdoor de prijs van het levensmiddelenpakket noemenswaardig zal dalen, te meer daar het de vraag is in hoeverre de daling van de produktiekosten ook aan de consument zal worden doorgegeven. Zie J. A. Geertman, *Pro en contra uniforme prijzen van merkartikelen*, Utrecht 1961, p. 33 e.v.

deze wijze een groter aantal artikelen gemakkelijker bereikbaar zijn voor de consument¹. In dit opzicht behoeft de producent eveneens de medewerking van de detaillist, die hierin vooral geïnteresseerd zal zijn als het artikelen betreft waarin hij een hoge omzetsnelheid kan behalen, die een redelijke winstmarge geven en die op een aan zijn bedrijfsvoering aangepaste wijze verhandelbaar zijn. Dit heeft, samenhangende met de opkomst van het merkartikel, ook geleid tot een aanmerkelijke toeneming van het aantal verpakte artikelen. Hierdoor kan de producent zijn artikelen doen onderscheiden van de vele andere produkten die medeproducenten op de markt brengen, hetgeen voor de reclame van belang is. Tevens wordt door het verpakte artikel de hanteerbaarheid van het produkt vergroot en kan de fabrikant in hoge mate de kwaliteit van zijn produkt waarborgen. Met de ontwikkeling van het zelfbedieningssysteem wordt het verpakte artikel zelfs een noodzaak, omdat zonder het reeds voorverpakte artikel zelfbediening niet gerealiseerd zou kunnen worden. Door het verpakte artikel kan in de zelfbedieningszaak het personeel het doelmatigst worden benut ten gevolge van de arbeidsbesparende handelingen, de vereenvoudiging in de assortimentsopbouw en het doeltreffender gebruik van verkoop-, uitstallings- en magazijnruimten.

Het toenemende aantal merkartikelen en verpakte artikelen heeft belangrijke gevolgen gehad voor de detaillist. Op de eerste plaats is de waren- en vakkennis in zekere mate overbodig geworden. Bakkenist is van mening dat de warenkennis een andere inhoud zou hebben gekregen, zonder dat deze van minder belang is geworden, hetgeen door hem als volgt wordt verklaard: 'Juist omdat in het algemeen het artikel in verpakte toestand aan de beoordeling door de consument onttrokken is, daar hij het niet kan aanschouwen, betasten, ruiken of proeven, is hij in hogere mate op de voorlichting door de detaillist aangewezen'².

Het lijkt ons echter waarschijnlijker dat naarmate het zelfbedieningssysteem meer algemeen wordt toegepast, aan deze persoonlijke voorlichting voor wat betreft warenkennis van de detaillist in veel mindere mate behoefte is. Tevens kan bij een toeneming van het aantal artikelen de detaillist zelf nooit in staat zijn de vaak graduele verschillen op te merken. De voorlichtende taak wordt dan ook steeds meer overgenomen door de fabrikant in zijn reclame of

¹ Zie hierover de *Nota inzake het vraagstuk van de branchevervaging*, Stichting Het Merkartikel, 1955, p. 4 e.v.

² Bakkenist, t.a.p., p. 198.

door aanduidingen op de verpakking. Zoals wij reeds opmerkten komt hierdoor de ondernemersfunctie van de detaillist meer naar voren. Van hem wordt ook een grotere psychologische verkoopkonde verwacht: hij moet kunnen vaststellen welke artikelen bij de consument in de smaak vallen en welke nieuwe artikelen hij met succes zal kunnen pousseren. De producent zal hem hierbij vaak behulpzaam zijn, adviserend, financieel¹ of op enig andere wijze. Zo komt het regelmatig voor dat door de producent, meestal tijdelijk, een stand is opgezet in de winkel, waar bepaalde artikelen voor de consument worden gedemonstreerd of waar deze in de gelegenheid wordt gesteld de artikelen te zien, te proeven of te keuren². Maar ondanks de hulp die de producent aan de detaillist verschaft, zal uiteindelijk deze laatste moeten beslissen welke artikelen hij in zijn assortiment moet opnemen, tot welke assortimentssamenstelling hij kan komen en door middel van welke verkooptechniek hij de artikelen moet aanbieden. Dit is alleen maar te beoordelen wanneer de bedrijfscalculatie verantwoord is, waartoe een commercieel inzicht vereist is. Dat zal van nog meer belang zijn als bij het loslaten van de verticale prijsbinding de prijzen van de artikelen niet zo zeer meer een gegeven zijn, maar voor een belangrijk gedeelte door iedere detaillist afzonderlijk zullen moeten worden vastgesteld, overeenkomstig de kostenstructuur binnen de onderneming. Ook in dit opzicht heeft de hiervoor uiteengezette ontwikkeling tot gevolg dat ten aanzien van de bedrijfsvoering aan de hedendaagse detaillist geheel andere eisen worden gesteld.

5.2 DE GEWIJZIGDE TAAK VAN DE GROSSIER

Niet alleen ten aanzien van de producent, maar ook in de verhouding tussen grossier en detaillist zijn veranderingen opgetreden die vooral veroorzaakt zijn door de geneigdheid tot samenwerking van

¹ Wij denken hier bijv. aan de negen vooraanstaande fabrikanten van merkartikelen die in april 1962 hebben opgericht de N.V. Mij tot Financiering van Distributie van Levensmiddelen (Fidimij), met als doel de bevordering van de exploitatie van levensmiddelenbedrijven door het bieden van financiële hulp bij oprichting, vernieuwing en uitbreiding van de ondernemingen; *Het Levensmiddelenbedrijf*, 10 mei 1962; *De Kruidenier*, 10 mei 1962.

² Een duidelijk voorbeeld van de samenwerking tussen producent en detailhandel in de verkoopfunctie kan worden aangetroffen in de meubelbranche, waar veelvuldig een gebruik gemaakt wordt van de fabrikantentoonkamer. Zie hierover het *Rapport betreffende het vraagstuk der fabrikantentoonkamers in de meubelbranche*, uitgebracht door de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, 1961, p. 52 e.v.

de detaillist, het ontstaan van omvangrijke bedrijfseenheden en de assortimentspolitiek in de detailhandel. Deze veranderingen hebben de binding tussen deze twee schakels van de bedrijfskolom deels verzwakt, deels versterkt.

Tot de jaren dertig bestonden er nagenoeg geen bindingen in de verhouding tussen de grossier en detaillist. Meestal zag men de belangen tegengesteld en van een doeltreffend samengaan was geen sprake. De winkelier had een groot aantal grossiers, waardoor, ten gevolge van versnippering van krachten, weinig sprake kon zijn van een rationele distributie. De expansie van het geïntegreerde grootwinkelbedrijf heeft de grossier en detaillist doen beseffen, dat, wilden beiden hun positie handhaven, zij moesten komen tot een gemeenschappelijke behartiging van hun belangen. Hiermee is de basis gelegd voor een betere samenwerking, waarbij de detaillist bepaalde functies en taken delegeert aan de grossier en deze op zijn beurt met andere grossiers samenwerkt in een centrale organisatie. In de meest elementaire vorm heeft de detaillist hierdoor het voordeel van een rationalisatie door de orderconcentratie, terwijl de grossier tot een gebiedsconcentratie kan komen hetgeen een kostenverlaging tot gevolg kan hebben.

In het kader van deze samenwerking is de binding tussen grossier en detaillist, mede door de toenemende eisen die de concurrentie van het grootwinkelbedrijf aan de detaillist stelt, toegenomen. De grossier wordt meer ingeschakeld in de inkoop- en verkoopfunctie en zelfs in de administratieve en financiële functie. De steeds toenemende eisen die ten aanzien van de verkoop aan de detaillist worden gesteld, de problemen van voorraadvorming, assortimentsverbreding, reclame, administratie, emballage, verpakking, krediet en vele andere factoren, maken de hulp van de groothandel onontbeerlijk¹. In zeer sterke vorm is deze samenwerking naar voren gekomen in de kruideniersbranche, waar het vrijwillig filiaalbedrijf vanuit Amerika in ons land is geïntroduceerd².

De versterking van de neiging tot samenwerking bij de detaillisten kan ook tot gevolg hebben, dat de binding tussen de grossier en winkelier losser wordt. Door een onderling samengaan van de detaillisten kunnen deze ook een machtsgroepering vormen die zich

¹ Zie hiervoor o.a. Herbert Gross, *Nieuwe wegen, nieuwe mogelijkheden in de handel*, Alphen aan den Rijn, 1960, p. 180-239.

² Christina Fulop, *Buying by voluntary chains*, London, 1962, p. 41.

kan stellen tegenover de grossier¹. Dit is het geval bij samenwerking in inkoopcombinaties, vooral tot stand gekomen in de textiel-, woninginrichting-, drogisterij- en kruideniersbranche, alsook in de branche voor huishoudelijke artikelen. In deze inkoopcombinaties zijn vaak verschillende functies geïntegreerd, waardoor de onderlinge samenwerking niet alleen tot de inkoop beperkt blijft, maar zich verder uitstrekt.

Ook de toenemende omvang van de bedrijfseenheden heeft tot gevolg dat de grossiers economische machtsgroeperingen tegenover zich krijgen. De grote detailhandelszaken kunnen, door aanzienlijke orders, de grossier in een dwangpositie plaatsen door hem te dreigen met rechtstreekse afname van de fabriek. Dit kan des te eenvoudiger omdat deze grote zaken weinig behoefte hebben aan de commerciële steun van de grossier. De binding tussen grossiers en de grote detailhandelszaken zal door deze concentratie wellicht ook lossen worden.

Eveneens is de assortimentspolitiek van invloed op de verhouding tussen de grossier en de detaillist. De ondernemer die een assortimentsverbreding nastreeft, zal zich veelal niet meer tot de gespecialiseerde groothandelaar wenden, maar tot de groothandelaar die over een veel ruimer assortiment beschikt. Door de wederzijdse beïnvloeding van detaillist en grossier wordt enerzijds de grossier door de detaillist gedreven naar parallellisatie, terwijl anderzijds de detaillist weer beïnvloed wordt door de ruimere assortimentskeuze van de grossier².

Bij het vrijwillig filiaalbedrijf zou de assortimentsverbreding aanleiding kunnen geven tot moeilijkheden tussen de grossiers en de aangesloten winkeliers. De winkeliers immers streven naar een verruiming van het assortiment, ook door het aantrekken van andere merkartikelen; hiertegenover staat het belang van de gros-

¹ Van Vroenhoven, t.a.p., p. 45 en Robert Nieschlag, *Strukturwandlungen im Grosshandel*, Deutscher Industrie- und Handelstag, Schriftenreihe 1956, Heft 42, p. 12 e.v.

² Zie t.a.v. de parallellisatie bij de grossiers J. F. Haccoû, *Handel en marktwezen in goederen*, Deel I, 2e druk, Leiden, 1957, p. 217 e.v. Een voorbeeld van parallellisatie bij een gespecialiseerde grossier, waardoor ook de detaillist wordt beïnvloed, geeft F. L. van Muiswinkel in *Hedendaagse Problemen van de Gespecialiseerde Drankengroothandel*, B.B.M. Inleiding Jaarvergadering 1961, z.p., 1961. Deze beïnvloeding tussen grossiers en detaillisten op het gebied van de assortiments-samenstelling is duidelijk waarneembaar in de assortimentsbepaling bij het cash-and-carry-systeem. Zie hierover Rüdiger Schoneweg, *Selbstbedienung im Grosshandel*, Rodenkirchen/Rhein, 1961, p. 106 e.v.

sier die meer gebaat is met een assortimentsversmalling en voorkeur voor het eigen merk. Een homogeniteit in de assortimenten maakt de samenwerking tussen grossier en detaillist wat de eerste betreft juist zo aantrekkelijk, want in geval van heterogeniteit zou slechts een deel van de bevoorrading efficiënt kunnen worden verricht¹. Desondanks is de grossier ten gerieve van de aangesloten detaillisten genoodzaakt ook artikelen van andere merken te leveren. De hiermee samenhangende assortimentsverbreding brengt echter voor de grossier meer risico's mee. Om deze te ondervangen zal hij in nauwe samenwerking met de detaillist de assortimentskeuze vaststellen, hetgeen de binding tussen grossier en detaillist versterkt.

Van de factoren die op de binding tussen grossier en detaillist van invloed zijn – de neiging tot samenwerking, het ontstaan van omvangrijke bedrijfseenheden en de assortimentspolitiek – zijn over het algemeen de factoren die tot een versterking van deze binding hebben geleid sterker dan de factoren, die een verzwakking ervan tot gevolg kunnen hebben. Het nauwe samengaan binnen de groot- en kleinhandel, en dat tussen deze twee schakels heeft voor de detaillist belangrijke gevolgen gehad wat betreft de vereiste commerciële kennis. Doordat hij een aantal functies delegeert aan de grossier of samenwerkende organisaties kan hij zich meer toelleggen op zijn verkoopfunctie en bovendien ondervindt hij ten aanzien hiervan op velerlei wijze steun bij het oplossen van de vele praktische moeilijkheden waarmee hij in zijn bedrijfsuitoefening wordt geconfronteerd.

Evenals opgemerkt is bij de gevolgen die de veranderingen in de producentensector teweeg hebben gebracht, moet ook hier geconstateerd worden dat de veranderingen die in de groothandel plaatsvonden, hebben geleid tot het meer naar voren treden van de verkoopfunctie van de detaillist. Dit is een van de oorzaken, waardoor deze functie een andere inhoud heeft gekregen. Eveneens kan ook in dit verband worden opgemerkt dat de warenkennis van minder betekenis is geworden, omdat veelal de inkoopfunctie door de grossier of samenwerkende organisaties wordt overgenomen en de detaillist ten aanzien van de verkoop en het bedrijfsbeheer voorgelicht en geadviseerd wordt wat betreft de samenstelling en het gebruik van de verschillende artikelen en de verkoopmethoden

¹ Haccoû, t.a.p., p. 240 en Heinz Görtz, *Sortimentsdeckung eine Voraussetzung der Einkaufskonzentration*, *R.G.H. teilt mit*, 4/61, p. 22 e.v.

om deze artikelen aan de consument aan te bieden¹. Dit alles plaatst de in de Vestigingswet gestelde eisen van handelskennis en vakbekwaamheid in een ander licht.

De nauwere binding tussen de grossier en detaillist heeft ook gevolgen ten aanzien van de financiering, waardoor de preventieve werking van de eis van kredietwaardigheid geheel of gedeeltelijk overbodig wordt. Wanneer de detaillist tot vestiging of uitbreiding wil overgaan zal, indien de grossiers of samenwerkende organisaties de financiering geheel of gedeeltelijk op zich nemen, worden nagegaan of deze investering verantwoord is. Wanneer op deze wijze derden zijn betrokken bij de financiering van de onderneming, zullen ook deze toezicht op het financiële beheer uitoefenen.

5.3 DE VERANDERINGEN IN HET CONSUMENTENGEDRAG

De structuur van de detailhandel wordt eveneens in sterke mate beïnvloed door de veranderingen die in het consumentengedrag optreden. Ten opzichte van vóór de oorlog zijn de totale consumptieve bestedingen van de gezinshuishoudingen, berekend naar hoeveelheid, met bijna drievierden toegenomen, het consumptieve verbruik per hoofd van de bevolking is met eenderde gestegen².

De toeneming van de totale consumptie is op de eerste plaats een gevolg van de invloed van de demografische factoren. Behalve een toeneming van de bevolking is ook de verandering in de samenstelling van de bevolking van belang. De plattelandsbevolking is afgenomen door de toenemende urbanisatie van ons land en de bevolking die nu nog op het platteland woonachtig is, heeft de consumptiegewoonten van de stadsbewoners overgenomen als gevolg van de toegenomen verkeersmogelijkheden. Hierdoor wordt het consumptiepakket vergroot. Ook de veranderingen in leeftijdsopbouw, leefgewoonten, gezinsgrootte en beroepenstructuur, als ook de industrialisatie, de verbetering van de werkgelegenheid en de sociale voorzieningen en ten slotte de gestegen welvaart zijn van invloed geweest op de toenemende consumptieve bestedingen. Door deze factoren is ook de toeneming van de consumptie per hoofd van de bevolking te verklaren. Daarbij komt nog dat de inkomenspositie van de consument is verbeterd en dat door de nivel-

¹ Hierop wordt gewezen door o.a. P. M. van Nieuwenhuyzen, De ontwikkeling in de structuur van de detailhandel in een zestal West-Europese landen, *Klein- en Middenbedrijf*, maart 1962, p. 70.

² C.B.S., *Zestig jaren statistiek in tijdreeksen, 1899-1959*, t.a.p., p. 116.

lering van de inkomens de marginale consumptiequote gestegen is¹.

Vele van de hiervoor genoemde factoren hebben tot gevolg gehad dat de consumptieve bestedingen van duurzame goederen alsook van voedings- en genotmiddelen structureel zijn gewijzigd. In deze 'economie van de overvloed'² handelt de consument niet meer volgens de Wet van Gossen, integendeel, zijn behoeften blijken juist onverzadigbaar te zijn. Consumptie is dan ook niet louter meer een bevrediging van behoeften, maar is zelfs een status-symbool³ geworden: 'the higher the income, the more things did people mention they would like to have'⁴.

De consument heeft thans een toenemende voorkeur voor superieure artikelen en duurder levensmiddelen⁵. Artikelen die vroeger voor vele consumenten onbereikbaar waren, zijn nu in de consumptie van grote bevolkingsgroepen opgenomen. Ook door de maatschappelijke veranderingen – zoals de toenemende arbeid van de gehuwde vrouw, het teruglopen van het aanbod van huishoudelijk personeel en de langere arbeidsduur van de werkdagen als gevolg van de invoering van de vijfdaagse werkweek – is een grote vraag naar goederen van andere aard ontstaan. In de levensmiddelensector zijn dit die levensmiddelen die slechts een geringe bereidingstijd vergen, zoals voorbereide levensmiddelen, geconserveerde artikelen, diepvriesprodukten, artikelen aangeboden met het kenmerk 'ready to eat' of 'ready to cook'. In de sector van de duurzame goederen betreft dit meer of minder kostbare huishoudelijke apparaten. Al deze artikelen verheugen zich in de belangstelling van de consument die, door de stijgende inkomens

¹ Een uitvoerige uiteenzetting omtrent de invloed van het inkomen en de prijzen op het consumentengedrag geeft L. M. Koyck, Consumentengedrag, theorie en empirisch onderzoek, opgenomen in *Verbruik en sparen in theorie en praktijk*, gedenkboek t.g.v. het 75-jarig bestaan van de Rijkspostspaarbank, Haarlem, 1957, hfdst. IV en V.

² Titel van het boek van J. K. Galbraith, 2e druk, Amsterdam, 1961.

³ Vance Packard, *De statuszoekers*, Amsterdam, 1960. Het 'prestige'-verbruik is niet alleen van invloed op de consumptie van duurzame goederen, maar ook op de consumptie van levensmiddelen. Zie: Neue Tendenzen beim Verbrauch von Lebensmitteln, *Das Fachblatt für Selbstbedienung*, Okt. 1961, p. 20 e.v.

⁴ Citaat ontleend aan H. J. Duller, De groeiende invloed van de consument, *E.S.B.*, 15 nov. 1961, p. 1075.

⁵ In de levensmiddelensector komt deze voorkeur o.a. tot uitdrukking in de vervanging van levensmiddelen met koolhydraten door duurder artikelen als eiwitten en vlees. Zie G. van der Wal, *De invloed van koopgewoonten op presentatie en distributie van levensmiddelen*. Rede t.g.v. de opening van de Internationale Levensmiddelen Beurs Roka, 3 okt. 1960.

daartoe in staat gesteld, een intensieve vraag naar deze relatief dure goederen uitoefent.

Maar niet alleen zijn de bestedingen gewijzigd, ook de verkoopmethoden hebben zich moeten aanpassen aan de veranderde koopgewoonten en toenemende eisen van de consument. Deze heeft een voorkeur voor die verkoopmethoden die zijn aangepast aan zijn levensomstandigheden, de hem ter beschikking staande tijd, zijn vervoersmogelijkheden, zijn wensen betreffende de samenstelling van het assortiment en de door hem gewenste verkoopssfeer. De detaillist zal dan ook rekening moeten houden met de algemene maatschappelijke en economische factoren die het consumentengedrag bepalen. Zo noemden wij hiervoor enige maatschappelijke veranderingen die van invloed zijn op de geringe tijd die de consument nu voor de bereiding van levensmiddelen ter beschikking heeft. Deze veranderingen zijn tevens van invloed op de tijdsduur die de consument zich gunt voor het doen van zijn aankopen, hetgeen tot uitdrukking komt in de voorkeur zoveel mogelijk op één verkoopplaats te kunnen kopen, daarbij ongestoord een eigen keuze te kunnen doen uit een ruim assortiment en tevens zo snel mogelijk bediend te worden. Door deze voorkeur van de consument zijn one-stop shopping, parallellisatie en zelfbediening tot ontwikkeling gekomen¹. Dit vindt zijn toepassing in het groot- en kleinbedrijf. Wat het grootwinkelbedrijf betreft kan worden opgemerkt dat de warenhuizen een steeds breder assortiment gaan voeren en een grotere plaats inruimen voor levensmiddelen². De supermarkets bieden de consument niet alleen genoeg alle voedings- en genotmiddelen aan die de consument voor zijn dagelijkse consumptie behoeft, maar tevens in toenemende mate een aantal regelmatig terugkerende gebruiksgoederen. Ook het grootfiliaalbedrijf biedt een steeds meer gevarieerd assortiment aan en past op grote schaal de moderne verkoopmethoden toe. Vooral in de sector van het grootwinkelbedrijf leidt dit alles ertoe

¹ Tobi suggereert dat de consument slechts in zeer geringe mate op parallellisatie zou aandringen. E. J. Tobi, Parallellisatie in de Middenstand, *E.S.B.*, 10 april 1957. In de repliek hierop wordt terecht door Van Ooyen opgemerkt dat de oprichting van zelfbedieningszaken en supermarkets eerst na grondig researchonderzoek plaatsvindt, waarbij men zich eerst terdege vergewist in hoeverre er een voorkeur bestaat voor deze verkoopmethoden. Van Ooyen, t.a.p., p. 412.

² Het kruideniersassortiment van de warenhuizen maakte in 1960 5% van de totale omzet uit, tegen 1% in 1949. C.B.S., *Maandstatistiek van de binnenlandse handel, het verbruik en de prijzen*, mei 1961, p. 173.

dat de bedrijfseenheden groter worden. Wat het kleinbedrijf betreft wordt eveneens parallelisatie en zelfbediening op ruimere schaal toegepast door de individuele ondernemers. One-stop shopping wordt in deze sector ook mogelijk gemaakt doordat de detaillisten zich vestigen in elkaars nabijheid en een winkelcentrum of koopcentrum vormen¹. Op deze wijze kan de consument zijn aankopen doen bij een grote verscheidenheid van detaillisten, zonder zich hierbij onnodig te behoeven verplaatsen.

Het is noodzakelijk dat de detaillist over speciale ondernemerskwaliteiten beschikt om deze veranderingen in het consumentengedrag te peilen, de nieuwe behoeften te bevredigen en die verkoopmethoden toe te passen, waarbij het streven van de detaillist om zijn omzet te vergroten samengaat met de mogelijkheid door deze verkoopmethoden in de behoeften van de consument te voorzien. Afhankelijk van de branche en de plaatselijke omstandigheden zal de detaillist tot zelfbediening overgaan om de tijd van winkelen te bekorten, hij zal artikelen in zijn assortiment opnemen die tijdbesparing betekenen voor de huisvrouw, hij zal een verpakking voeren die aangepast is aan de bruikbaarheid voor de consument, hij zal een assortiment samenstellen dat breed of smal is – al naar gelang de voorkeur en verlangens van de consument en de bedragen die hij wenst te besteden – en hij zal een verkoopsfeer scheppen die de consument aanspreekt. Steeds zal de detaillist ernaar streven de belangen van de consument te dienen en tevens een verkoopmethode of techniek toe te passen, waardoor hij ook zelf de mogelijkheid heeft zijn specifieke problemen, zoals ten aanzien van financieringskosten, personeel, produktiviteit, mechanisatie, omzetgrootte en ruimte, op te lossen. Zo is zelfbediening in vele gevallen een verantwoorde verkooptechniek wanneer de nadelen van een tekort aan personeel en de stijgende lonen door een kapitaalintensieve verkoopmethode kunnen worden ondervangen. Voor een juist inzicht in de hiervoor genoemde problemen is een bedrijfs-economische kennis vereist en kan niet worden **volstaan met administratieve kennis en enig begrip omtrent kostprijsberekening.**

¹ Als winkelcentra kunnen worden beschouwd regionale centra, alsook stads-, stadsdeel-, wijk- en buurtcentra. Binnen het geheel van winkelcentra kan nog een specifieke vorm van concentratie van detailhandelsondernemingen onderscheiden worden nl. het shopping-center, voor welk begrip wij, wat ons land betreft, het woord koopcentrum prefereren. Zie dienaangaande *Het koopcentrum (shopping-center) als modern bundelingsverschijnsel in de detailhandel*. Publikatie van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, Serie S.E.O., nr. 18, Leiden, 1962, p. 1 e.v.

Naarmate de rationalisering van het distributie-apparaat zich verder voltrekt, neemt ook de strijd om de gunst van de consument toe. De consument stelt eisen en de detaillist zoekt naar mogelijkheden om, overeenkomstig de plaats die hij in de behoeftenvoorziening inneemt, hem tevreden te stellen en als klant te behouden. Hierbij zal hij ook nauwlettend moeten toezien op de activiteiten van zijn concurrenten, hetgeen eveneens meer van zijn ondernemerskunde zal vergen.

6 VERDERE GEVOLGEN VAN DE WIJZIGINGEN IN DE BEDRIJFSKOLOM

6.1 PARALLELLISATIE ALS ECONOMISCH VERSCHIJNSEL

De veranderingen die wij in het voorgaande hoofdstuk opmerkten bij de producent, de grossier, de detaillist en de consument hebben de structuur van het distributie-apparaat gewijzigd. Deze wijzigingen zijn niet in alle branches even ingrijpend en kunnen ook binnen één branche plaatselijk en regionaal verschillen, maar de structurele veranderingen strekken zich steeds verder uit en beïnvloeden steeds meer branches. De gevolgen van deze veranderingen zijn duidelijk waarneembaar in de assortimentssamenstelling.

Het assortiment dat in de detailhandel wordt gevoerd is steeds in beweging; het is het resultaat van een al of niet bewuste opbouw van artikelsoorten van gevarieerde hoedanigheid die de detaillist ten verkoop aanbiedt. Vaak is het assortiment niet alleen historisch bepaald. Het wordt ook onder invloed van maatschappelijke, technische, economische, sociologische en juridische factoren steeds gewijzigd en aangepast, waardoor artikelen worden afgestoten en nieuwe artikelen worden aangetrokken. Afgestoten worden artikelen die, hetzij op grond van geringe afzetmogelijkheden, hetzij wegens beperkingen die de detaillist zich moet opleggen in verband met de benodigde bedrijfsruimte en/of financiën, niet meer in het assortiment gehandhaafd kunnen worden. Aangetrokken worden meestal artikelen die gezien de technische eisen, de aard van de goederen of de consumptieve vraag, passen in het reeds bestaande assortiment¹. Dat het hier niet altijd nieuwe artikelen betreft, doch ook artikelen die reeds tot het assortiment van andere branches behoren is duidelijk. Hiermede komt dan het verschijnsel parallelisatie aan de orde. Dit kan immers als volgt gedefinieerd worden: 'Het toevoegen aan een **bestaand assortiment van verschillende**, hetzij geheel nieuwe goederen, hetzij van voordien tot andere branches behorende goederen, tot één nieuw assortiment, dat in één middenstandsonderneming wordt geproduceerd of verhandeld'².

¹ Zie hierover W. J. van de Woestijne, *Veilige branchegrenzen, Klein- en Middenbedrijf*, nov. 1955, alsook van dezelfde auteur *Branchegrenzen en assortiment, Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1960.

² Deze definitie is ontleend aan de *Nota inzake het parallelisatievraagstuk*, Tweede Kamer, Zitting 1956-1957, stuk 4500, nr. 19, p. 2.

Parallellisatie is één van de vier begrippen waarmee in de bedrijfs-economie de arbeidsverdeling tussen de ondernemingen gekarakteriseerd kan worden. De eigenlijke oorzaak tot parallellisatie ligt dan ook in de dynamiek van deze arbeidsverdeling. In deze studie wordt hierop niet ingegaan, doch zal uitsluitend aandacht worden gegeven aan de factoren die de parallellisatie in de detailhandel bevorderen. Deze factoren zijn voornamelijk gelegen in de in het voorgaande hoofdstuk behandelde structuurveranderingen binnen de bedrijfskolom en kunnen, kort samengevat, als volgt worden onderscheiden:

A. Invloeden uitgaande van de producent:

1. De opkomst van het verpakte artikel en het merkartikel. Parallellisatie is hier op eenvoudige wijze mogelijk door de geringe noodzaak tot warenkennis, de vastgestelde prijs, de uniformiteit in kwaliteit en verpakking en door de collectieve reclame.
2. De massaproductie, waardoor het mogelijk gemaakt wordt dat de fabrikant een grote verscheidenheid van artikelen met lage produktiekosten kan aanbieden, met de noodzaak echter deze via een groot aantal verkooppunten bij de consument te brengen. Deze noodzakelijke vergroting van het aantal verkooppunten kan meestal slechts door parallellisatie verkregen worden. Tevens kan de fabrikant door het samenbrengen van produktieverwante artikelen zijn eigen produktie vergroten, waardoor de parallellisatie ook wordt gestimuleerd.
3. Het grote aantal nieuwe artikelen dat op de markt verschijnt, als gevolg van de technische ontwikkeling. Ook hiervoor zal door parallellisatie het aantal verkooppunten moeten worden aangepast, terwijl geheel nieuwe combinaties van goederen worden gevormd (bijv. bromfiets en bromfietskleding).

B. Invloeden uitgaande van de consument:

1. De voorkeur voor one-stop shopping, ten gevolge van veranderingen in de koopgewoonten onder invloed van een aantal in hoofdstuk 5.3 genoemde maatschappelijke en economische factoren.
2. De toenemende eisen van de consument vooral wat betreft de keuzemogelijkheden.

C. Invloeden uitgaande van de distributeur:

1. De grotere mogelijkheden die de technische vooruitgang ook aan de detaillist biedt, waardoor minder vakkennis en relatief

minder bedrijfsruimte nodig is en een grotere duurzaamheid van artikelen mogelijk wordt (blikconserven, diepvriesartikelen). Hierdoor wordt de detaillist in staat gesteld zich, voor zover hij hierbij belang heeft, aan te passen aan de veranderingen van de produktie van consumptiegoederen.

2. De noodzaak om de toenemende concurrentie het hoofd te bieden. Hiertoe zijn vaak grote investeringen nodig, onder andere voor de modernisering van de winkelinrichting of het overgaan tot de toepassing van moderne verkoopmethoden. De hierdoor relatief toenemende betekenis van de vaste kosten dwingt de detaillist zijn omzet te vergroten, onder andere door middel van assortimentsuitbreiding. Dit laatste brengt meestal noodzakelijkerwijze parallellisatie met zich mede.

Hoewel er dus een grote drang naar parallellisatie in de detailhandel is¹, wordt de detaillist die zijn assortiment in de breedte wil uitbreiden daarin door de vestigingswetgeving belemmerd. Deze belemmering is, zoals uit hoofdstuk 2.3 te concluderen valt, nooit het doel van de vestigingswetgeving geweest, maar het gevolg van de noodzaak om bij de toepassing van de Vestigingswet een bepaald onderdeel van het bedrijfsleven juridisch te omschrijven. Sinds het in werking treden van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is het aantal branches en artikelen, waarop de Vestigingswet van toepassing is, aanzienlijk toegenomen waardoor dus een zekere marktverkaveling is opgetreden. Vaak ook heeft het bedrijfsleven er bewust naar gestreefd – gebruikmakend van de noodzaak tot branche-omschrijving – het eigen assortiment door een vestigingsbesluit te doen afbakenen om het op deze wijze te beschermen tegen het streven naar parallellisatie van niet branchegenoten. Tegen dit streven is door de wetgever zelf reeds stelling genomen. ‘De vestigingswetgeving’, aldus de M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven, ‘mag nimmer ontaarden in een verkapte

¹ Volgens een onderzoek van het C.B.S. in 1956, bestond de omzet in de detailhandel in melk, boter, kaas en eieren voor 15% uit branchevreemde artikelen; in de detailhandel in aardappelen, groenten en fruit was dit ruim 10%, in de detailhandel in koek, banket, chocolade en suikerwerk bijna 24% en in de kruidenierssector 49% aldus: C.B.S., *Maandstatistiek van de binnenlandse handel, het verbruik en de prijzen*, april 1957, p. 90 e.v. De juistheid van deze cijfers is aan een kritische beschouwing onderworpen door J. M. E. M. A. Zonnenberg, Feitelijk onderzoek inzake de parallellisatie in de detailhandel in levensmiddelen, *Klein- en Middenbedrijf*, 7/8, 3e jrg.

sluitingsregeling'¹. De problematiek die het parallelisatieverschijnsel bij de toepassing van de Vestigingswet oproept, is dat een flexibiliteit wordt verlangd van een beleid dat onvermijdelijk een min of meer statisch element in zich draagt².

Het parallelisatieverschijnsel kan, zoals hiervoor gezien, van verschillende kanten benaderd worden. Vanuit welk standpunt men parallelisatie echter ook beziet, in feite is het een economisch vraagstuk voor de detaillist. Deze zal toch alle economische voor- en nadelen tegen elkaar moeten afwegen, alvorens tot parallelisatie over te gaan. Uiteraard worden deze voor- en nadelen beïnvloed door de houding van producent, grossier en consument, hoewel zeker ook van wederzijdse beïnvloeding sprake is.

Wanneer men de parallelisatie op deze wijze beziet, ligt dit voor iedere branche en voor iedere detaillist verschillend. Men kan dan ook nooit in het algemeen stellen dat parallelisatie een al of niet kostenverhogende invloed heeft. Een aantal auteurs stellen dat parallelisatie een prijsverlagend effect kan hebben omdat door de detaillist de kosten over een groter aantal eenheden kunnen worden verdeeld of omdat ten gevolge van het toenemen van het aantal verkooppunten de prijsconcurrentie verscherpt. Hiertegenover staat het veelvuldig naar voren gebrachte argument dat parallelisatie prijsverhogend zou werken, omdat door het vermeerderen van het aantal verkooppunten de distributiekosten voor producent of grossier, door de daling van de gemiddelde ordergrootte, zouden stijgen. In hoeverre sprake is van een prijsverlagend of een prijsverhogend effect hangt af van vele factoren, zoals de elasticiteit van de vraag, de aard van de artikelen, de kostenstructuur van iedere onderneming afzonderlijk, het gevoerde assortiment, de omzetontwikkeling, de aanwezige verkoopcapaciteit en de mate van productie- of consumptieverwantschap van de goederen. Het aantrekken van een bepaalde groep artikelen kan dan ook voor de ene onderneming een verliespost zijn en voor de andere een winst opleveren.

6.2 DE TOENEMENDE CONCURRENTIE BINNEN DE DETAILHANDEL

Een gevolg van de veranderingen in de bedrijfskolom is ook de toegenomen concurrentie binnen de detailhandel. Door de toenemen-

¹ M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven, t.a.p., p. 6.

² Aldus ook het S.E.R.-advies 1956, t.a.p., p. 8.

de stroom van massaproducten zien vele detaillisten zich geplaatst voor de noodzaak technieken van massadistributie toe te passen.

Voor de oorlog berustte de distributie voornamelijk op het systeem van 'service-distributie'. Dit systeem wordt gekenmerkt door een diep assortiment en een vèrgaande mate van dienstbetoon. De massadistributie daarentegen heeft als kenmerken het brede assortiment en het geringe dienstbetoon, waardoor de kostenstructuur en verkooppolitiek een geheel ander karakter krijgen¹. De op massadistributie ingestelde verkooppolitiek is erop gericht de verkoop van massagoederen op een zo economisch mogelijke wijze te doen plaatsvinden, waarbij tevens de consument ertoe gebracht moet worden de nieuwe distributievormen te accepteren. Hiertoe worden aan de consument bepaalde prijsvoordelen geboden, waartegenover staat dat deze afstand moet doen van service en een ruime assortimentskeuze. Zo zijn bijvoorbeeld in de Verenigde Staten de discount-houses ontstaan. Dit verkoopsysteem wil de consument door lage prijzen aantrekken², hetgeen mogelijk gemaakt wordt door weinig service en contante betaling alsook door het voeren van een in de breedte en diepte beperkt assortiment, waardoor de omzetsnelheid kan worden vergroot. Eenzelfde streven ziet men in de middenstandswarenhuizen van de Priba en de Hema³. Ook de verkooppolitiek van de postorderbedrijven is op massadistributie afgestemd. De daling van de distributiekosten, mogelijk door de personeelsbeperking, het grote en verspreide afzetgebied en het voeren van een homogeen assortiment, wordt in de verkoopprijzen tot uitdrukking gebracht⁴.

Eveneens is het zelfbedieningssysteem een gevolg van de veranderingen bij producent, detaillist en consument. Van de kant van de producent hebben de massaproductie en de toenemende

¹ De begrippen massa- en service-distributie worden herhaaldelijk aangetroffen in publikaties van James B. Jefferys, o.a. in een referaat op 14 okt. 1959, gehouden voor de Vereniging van Zelfbedieningsbedrijven, welk referaat was getiteld *Ontwikkelingslijnen in de verkoop en verkoopbevordering*. Deze begrippen zijn door Luijckx naar voren gebracht in: *De distributie op een tweesprong*, *E.S.B.*, 27 april 1960.

² De prijsonderbieding bedraagt ten minste 5%, maar soms ook 10-15%. F. W. C. Blom, *Discounthouses in Amerika*. Uitg. van het Ned. Reclame-Advies Bureau Bauduin, z.j., p. 11.

³ Zie t.a.v. de assortimentspolitiek: P. H. J. F. Th. Schnellen, *Middenstandswarenhuizen, enkele aantekeningen bij de samenwerking tussen warenhuizen en zelfstandige detaillisten*, *E.S.B.*, 13 jan. 1960, p. 28 e.v.

⁴ E.I.M., *Enkele aspecten van het postorderbedrijf in West-Europa*, 's-Gravenhage, 1959, p. 16 e.v.

betekenis van het merkartikel tot de verbreiding van het zelfbedieningssysteem bijgedragen. De consument heeft deze verkoopmethode geaccepteerd omdat hierdoor tijdbesparing bij het winkelen mogelijk is. Hem wordt tevens de gelegenheid geboden de artikelen rustig uit te zoeken, te bekijken en te vergelijken. Wat de detaillist betreft maakt het zelfbedieningssysteem het mogelijk om door het grotere aantal klanten en een hogere omzet per klant een hogere omzetsnelheid te behalen en mede hierdoor tot een relatieve kostenbesparing te komen.

Op zijn beurt heeft het zelfbedieningssysteem weer de verbreiding van de supermarkets bevorderd. Ook hier zijn duidelijk de bovengenoemde voordelen voor producent, consument en detaillist waarneembaar. Door de collectieve aantrekkingskracht die op de consument wordt uitgeoefend door het samenbrengen van een grote verscheidenheid van detailhandelsondernemingen op één vestigingsplaats, door de drang tot one-stop shopping en de verkeers- en parkeermoeilijkheden in de centra der grote steden, komen dan weer koopcentra tot ontwikkeling waar de consument een keuze kan maken uit de verschillende mogelijkheden, die hem door grote en kleine zaken worden geboden¹.

Het is duidelijk dat deze vormen van massadistributie een reeks van nieuwe problemen hebben opgeroepen wat betreft kosten, verkoop, opslagruimte, financiering, assortimentssamenstelling, vestigingsplaats en andere soortgelijke problemen. Hoewel door de massaproductie de produktiekosten zijn gedaald, hebben de vele problemen die de massadistributie oproept mede geleid tot een relatieve stijging van de distributiekosten².

Ook het kleinbedrijf ondervindt de gevolgen van de drang naar massadistributie. Een aantal ondernemingen in het kleinbedrijf zijn uitgegroeid tot moderne zaken, waar technieken van massadistributie worden toegepast. Maar deze vorm van distributie ligt, gezien de hiervoor aangegeven problemen, niet in het bereik van alle ondernemingen. Wanneer massadistributie gewenst en verantwoord is, maar de ondernemer dit niet zelf kan realiseren, daar zijn middelen hiertoe ontoereikend zijn, kan er door samenwerking onderling of met anderen naar worden gestreefd de nieuwe distributievorm in te voeren.

¹ Zie over de oorzaken die leiden tot het ontstaan van de shopping-centres: H. O. Goldschmidt, *Shopping-centres in Nederland*, *Maandblad Succes*, jrg. 1962.

² Delfgaauw, t.a.p., p. 18; Julius Hirsch, *Hoofdproblemen van de moderne detailhandel*, *De Economist*, okt. 1939. Overdruk p. 9.

Een vorm van samenwerking, welke het verst op de weg van de massadistributie voortschrijdt, is wel die van een aantal ondernemers in het kleinbedrijf met het grootwinkelbedrijf, zoals in de middenstandswarenhuizen van de Priba en de Hema tot uiting komt. In deze samenwerking treedt het grootbedrijf als grossier op en stelt het zijn deskundigheid ten aanzien van het bedrijfsbeleid in dienst van de ondernemer in het kleinbedrijf¹. Het grootbedrijf heeft in deze concentratievorm de mogelijkheid om, verspreid over het land, een netwerk van vestigingen op te bouwen, waarbij ook op die verkoopplaatsen tot vestiging kan worden overgegaan, die wel geschikt zijn voor relatief kleine warenhuizen, maar niet voor grote warenhuizen. Bezien vanuit de ondernemer in het kleinbedrijf, wordt door deze samenwerking de mogelijkheid geschapen deel te nemen aan de massadistributie, waartoe hij op eigen gelegenheid niet in staat zou zijn. Door dit nauwe samengaan tussen groot- en kleinbedrijf wordt de uitschakeling van de grossier bevorderd.

Als gevolg van de massaproductie en massaconsumptie is de strijd om de concurrentiepositie te verbeteren en daardoor het marktaandeel te vergroten toegenomen. Middenstandswarenhuizen, postorderbedrijven, zelfbedieningszaken en supermarkets zijn in ons land reeds verbreid en een aanvang is gemaakt met koopcentra en discount-houses².

Ook vóór de oorlog zijn bedrijfsvormen opgekomen, waarbij beoogd werd een gunstige concurrentiepositie te verkrijgen, zoals die van warenhuizen, eenheidsprijzenbedrijven en filiaalbedrijven. Evenals bij de nieuwe bedrijfsvormen die wij nu kennen, werd er naar gestreefd te komen tot grotere omzetten. Dit trachtte men te bereiken door tegen concurrerende prijzen te verkopen, waardoor weliswaar de brutowinstmarges werden gedrukt, maar door de toenemende omzet en de relatief dalende bedrijfskosten steeg dan de nettowinst. Naarmate ook andere bedrijven tot een soortgelijke prijspolitiek overgingen werd óf de prijsconcurrentie verscherpt óf meer service en een ruimere assortimentskeuze geboden. In dit laatste geval stegen de kosten en prijzen echter, hetgeen aan nieuw opkomende bedrijven weer de mogelijkheid gaf te streven naar

¹ Th. M. Hazekamp, Samenwerking van het Zelfstandig Midden- en Kleinbedrijf met het Grootbedrijf, *De Kern*, maart 1962, p. 116.

² De activiteiten van de discount-houses zijn in ons land beperkt gebleven tot de oprichting van één discount-house in Arnhem, dat echter enkele maanden later, in oktober 1961, is omgezet in een warenhuis.

lagere kosten en winstmarges. Vóór de oorlog lag de concurrentie dan ook voornamelijk op het gebied van de prijzen. Deze prijsconcurrentie is nu echter niet meer in dezelfde mate aanwezig. De concurrentie en daarmee de dynamiek binnen de detailhandel ligt op een breder vlak. Door de toenemende betekenis van het merkartikel en de hiermee gepaard gaande prijsgebondenheid zijn prijsfluctuaties in mindere mate mogelijk. Wel wordt met het cadeau- en zegelstelsel een zekere prijsconcurrentie beoogd, maar hier spelen tevens motieven als klantenbinding, financieringsmogelijkheden en omzetstimulering een rol. De concurrentie behoeft ook veel minder dan vroeger beperkt te blijven tot prijsconcurrentie maar uit zich in velerlei vorm. De verkooppolitiek is veel omvattender geworden en kan soms radicaal gewijzigd worden door gebruik te maken van nieuwe verkoopmethoden. Deze politiek staat in nauwer verband met de veranderingen en schakeringen binnen de bedrijfskolom. Nu het distributie-apparaat rationeler is ingesteld, komen er telkens weer nieuwe of vernieuwde vormen en methoden van verkoop op, waardoor de distributie dynamisch blijft¹. Terecht is dan ook opgemerkt door McNair: 'At no time in this twentieth century has the dynamic and changing character of retail distribution been more in evidence than is the case today'².

Een voorbeeld van deze vernieuwing van verkooppolitiek in het buitenland is het Migros-systeem, dat aanvankelijk alleen rijdende winkels exploiteerde en een assortiment van slechts zes artikelen had, maar later het assortiment verbreedde en ook tot de oprichting van supermarkets is overgegaan³. Zo zijn de supermarkets in de Verenigde Staten oorspronkelijk begonnen op de goedkoopste wijze, in leegstaande gebouwencomplexen⁴; nu zijn zij uitgegroeid tot modern ingerichte verkoopp ruimten gelegen op de meest gunstige en daardoor, wat de vestiging betreft, op de duurste vestigingspunten. De concurrentie tussen discount-houses en supermarkets heeft in de Verenigde Staten tot een combinatie van deze bedrijfs-

¹ Zie hiervoor A. W. Luijckx, *De detailhandel in de naaste toekomst*. Inleiding gehouden bij de opening van het 'De Hoop Super Centrum' te Diemen op 12 juni 1962.

² M. P. McNair, Significant Trends and Developments in the Postwar Period, opgenomen in A. B. Smith, *Competitive Distribution in a Free High-Level Economy and its Implications for the University*, Pittsburg, 1958, p. 1.

³ Gross, t.a.p., p. 115 e.v.

⁴ P. M. M. H. Snel, Enige beschouwingen over de ontwikkeling der 'Supermarkets' of zelfbedieningszaken in de Verenigde Staten van Amerika. *Overdruk Economie*, Tilburg, 1950, p. 10.

vormen geleid. Bijna eenderde van het totale aantal discount-houses beschikt nu over een supermarkt-afdeling¹.

Voorbeelden van een verandering van de verkooppolitiek in ons land zijn de exploitatie van een warenhuis door een postorderbedrijf² en de oprichting van een postorderbedrijf door een grossiersvereniging³. Ook de vestiging van middenstandswarenhuizen door de Hema is een vorm van gewijzigde verkooppolitiek die niet alleen is afgestemd op de consument in de grote gemeenten, maar ook steeds meer op de consument in de kleine plaatsen. Ten slotte kan als voorbeeld genoemd worden het plan van Vroom en Dreesmann N.V. om in een drietal steden een klein zelfbedieningswarenhuis in een nieuwe woonwijk op te richten, waarin naast levensmiddelen ook de in de consumptie regelmatig terugkerende gebruiksartikelen in het assortiment worden opgenomen, waardoor een vorm van one-stop shopping voor de consument uit de onmiddellijke omgeving van het miniatuur-warenhuis mogelijk gemaakt wordt⁴.

Met enige voorbeelden is getracht aan te geven hoe iedere verandering in de distributiemethoden weer nieuwe veranderingen in de verkooppolitiek oproept. Met deze dynamische ontwikkeling is ook de concurrentie toegenomen, hetgeen vooral tot uitdrukking komt in de veranderde positie van het kleinbedrijf. Deze positie wordt op de eerste plaats bemoeilijkt door de vergroting van het verkooppotentieel. Door de toenemende bedrijfsgrootte van de ondernemingen, door het stijgende aantal filiaalbedrijven, door de toenemende betekenis van de verzendhuizen, alsook door het streven naar parallellisatie, neemt het aantal verkooppunten toe,

¹ Robert W. Mueller, The Discount House versus the Super Market, *Progressive Grocer*, vol. 40, nr. 7, July 1961. Alsook Facts in Grocery Distribution, *Progressive Grocer*, 29th annual survey, 1962 edition, p. 13.

² Op 4 jan. 1962 is door het postorderbedrijf Wehkamp in Doetinchem een warenhuis geopend. *Het Levensmiddelenbedrijf*, 11 jan. 1962.

³ Door de Nederlandse Grossiers Vereniging is een postorderbedrijf opgericht, werkzaam onder de naam 'Engevea', waarbij de bij deze vereniging aangesloten kruideniers als agent werkzaam zijn. Deze kruideniers voeren artikelen in hun assortiment die door het postorderbedrijf in de catalogus zijn opgenomen en die, in verband met de bepalingen van de Vestigingswet, door het postorderbedrijf worden geleverd. *Het Levensmiddelenbedrijf*, 17 aug. 1961; *De Kruidenier*, 14 sept. 1961, en *Electro Radio Mercur*, 7 okt. 1961.

⁴ Smaller self-service department stores for Vroom en Dreesmann, *Retail News Letter*, June 1962, p. 14 en: V. en D. in het klein met z.b., *Textilia*, 24 maart 1962, p. 1489.

hetgeen de concurrentie vooral van de kant van het grootwinkelbedrijf verscherpt.

De positie van het kleinbedrijf wordt echter niet alleen bemoeilijkt door de toenemende activiteiten van het grootwinkelbedrijf, maar ook door de verscherpte concurrentie van het kleinbedrijf onderling. Al deze ondernemingen trachten zich niet alleen te handhaven, maar zoeken ook naar expansiemogelijkheden, vaak ten koste van elkaar. In een vrije concurrentie zou dit het verdwijnen van vele onrendabele bedrijven en randbedrijven tot gevolg hebben. Een volkomen concurrentie is echter in de detailhandel niet geheel mogelijk, omdat aan de marktvoorwaarden voor een vrije concurrentie slechts ten dele wordt voldaan¹. Hierbij is vooral de zo specifieke situatie, waarin het kleinbedrijf wordt uitgeoefend van invloed. Zo wijst Schrijvers op een aantal oorzaken waardoor de vrije concurrentie geen selecterende functie kan uitoefenen en er slechts een labiel evenwicht tot stand kan komen. Als een van de meest opvallende redenen noemt hij de onmogelijkheid het gezinsbedrijf door de vrije concurrentie uit te schakelen². Maar wel is er sprake van een werkzame concurrentie³, waarbij de concurrentie een richtsnoer is voor het economisch handelen, vooral wat betreft bedrijfsgrootte, serviceverlening en assortimentssamenstelling⁴.

Hiermee komen wij tot de derde factor die voor de concurrentiepositie van het kleinbedrijf bepalend is. Om aan deze werkzame concurrentie te kunnen deelnemen, moet het kleinbedrijf ook toegang hebben tot de nieuwe bedrijfsvormen en in staat zijn de nieuwe verkoopmethoden toe te passen. Gezien het feit dat het kleinbedrijf hiertoe, in tegenstelling tot het grootbedrijf, veelal niet in staat is,

¹ Zie hierover o.a. Eberhard Rhein, *Die Theorie des unvollkommenen Wettbewerbs und ihre Anwendung auf den Wettbewerb im Einzelhandel*, *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Band II, 1960, Heft I, p. 65 e.v.; alsook J. P. I. van der Wilde, Concurrentie en concurrentiemethoden, *Klein- en Middenbedrijf*, nov. 1960, p. 142 e.v.

² A. F. H. C. Schrijvers, *Regeling van de economische mededinging bij klein- en middenbedrijf*. Praeadvies voor het 17e Congres van de N.R.K.M., okt. 1955.

³ Zie hierover W. J. van de Woestijne, Volkomen concurrentie of werkzame concurrentie, *Distributie en Zelfbediening*, jan. 1959.

⁴ Dat er een optimale prijs tot stand kan komen is in verband met groepsvorming en verticale prijsbinding moeilijk aantoonbaar. Maar het is onwaarschijnlijk dat de optimale prijs die tot stand zal komen bij een verbod tot verticale prijsbinding lager zal zijn dan de huidige prijzen. Deze mening wordt o.a. verdedigd door P. S. Andrews and F. A. Friday, *Fair Trade Resale Price Maintenance Re-examined*, London, 1960. Alsook R. F. Pasman, De verticale prijsbinding in de levensmiddelenhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, sept. 1961, p. 209 en 210.

wordt de concurrentiepositie van het kleinbedrijf ook relatief ongunstiger.

Onder invloed van de concurrentie is een structurele wijziging in de verhoudingen binnen de detailhandel opgetreden. De overheid heeft dan ook een meer omvattende taak dan uitsluitend het tegengaan van excessen en misbruiken in de concurrentiestrijd. Door een actief middenstandsbeleid zullen de vele algemene en deelbelangen op elk gebied moeten worden behartigd. In hoofdstuk 8 zal nader op dit beleid worden ingegaan.

6.3 HET CONCENTRATIEVERSCHIJNSEL

Het begrip concentratie kan onder andere worden onderscheiden in horizontale concentratie – het samengaan van ondernemingen die eenzelfde functie in de bedrijfskolom vervullen – en verticale concentratie of integratie, waaronder wordt verstaan het samengaan van ondernemingen met voorafgaande of volgende geleidingen van de bedrijfskolom. De concentratie uit zich door het samentrekken van relatief grotere en derhalve minder talrijke bedrijfseenheden. De oorzaken hiervan zijn voornamelijk gelegen in technische, financiële en commerciële beweegredenen, waardoor een blijvende samenwerking ten aanzien van een of meer functies wordt aangemoedigd. In deze studie zal slechts worden ingegaan op die oorzaken die verband houden met de in het voorgaande behandelde veranderingen binnen de bedrijfskolom.

Van deze oorzaken is de financiering ongetwijfeld de belangrijkste. Als gevolg van de noodzaak om tot massadistributie over te gaan en als gevolg van het feit dat, ook in geval van servicedistributie, alleen concurrentie ten opzichte van de massadistributie mogelijk is wanneer aan de hoge eisen van de consument wat betreft de bedrijfsuitoefening wordt voldaan, is steeds meer kapitaal noodzakelijk. De toenemende kapitaalbehoeften zijn in eerste instantie reeds merkbaar bij vestiging van de onderneming. Door de nieuwe verkoopmethoden, de mechanisatie, de stijgende kosten van grond, bouw, inrichting en voorraden, zijn de financieringskosten bij vestiging enorm gestegen. De kosten van inrichting en bevoorrading, afgezien van de bouwkosten, van een kleine zelfbedieningszaak in levensmiddelen met een vloeroppervlakte van 80 m² zijn geraamd op f 36.000,—; dit is f 450,— per m²¹. Inclusief

¹ F. L. van Muiswinkel, *Structuurveranderingen van de Nederlandse handel in levensmiddelen*, *Economisch Kwartaaloverzicht van de Amsterdamsche Bank*, nr. 132, 1961, p. 8.

de bouwkosten komt een moderne kruidenierszaak van 100 m² ten minste op f 100.000,—¹. In Duitsland werd berekend dat de gemiddelde inrichtingskosten per vierkante meter verkoopruimte, die in 1957 484 DM bedroegen, gestegen zijn tot 696 DM in 1961. De totale inrichtingskosten bedragen voor een zelfbedieningswinkel van 120 m² 68.900 DM en voor een winkel van 220 en 400 m² resp. 148.000 en 307.600 DM². Dergelijke bedragen kunnen veelal niet door individuele ondernemers worden geïnvesteerd.

De toegenomen kapitaalbehoefte als gevolg van het stijgen van de investeringskosten doet zich niet alleen voor bij vestiging van de onderneming, maar komt ook tot uitdrukking bij de verdere exploitatie, wanneer getracht wordt aan de verscherpte concurrentie het hoofd te bieden. Daar ten gevolge van de algemene kostenstijgingen de optimale bedrijfsgrootte qua omzet toeneemt, ziet men in nagenoeg alle West-Europese landen dat, teneinde deze omzetvergroting mogelijk te maken, de gemiddelde oppervlakte van de zelfbedieningszaken een opgaande lijn vertoont³. In Duitsland bedroeg deze in 1956: 107 m², in 1961: 199 m².⁴ Deze omzetvergroting zal echter ook bewerkstelligd moeten worden door middel van prijsconcurrentie, hetgeen verlaging der winstmarges tot gevolg heeft. Dit zal alleen mogelijk zijn door relatieve kosten-daling. Ook in dit opzicht verkeren de grote ondernemingen in een gunstiger positie, zoals uit berekeningen van Henksmeier en Schucht valt op te merken. Hieruit blijkt dat de totale kosten per vierkante meter bedrijfsruimte voor de zeer grote zelfbedieningszaken aanmerkelijk gunstiger zijn in verband met de relatief geringere loonkosten, omdat door de mechanisatie de omzet per arbeidskracht en per klant stijgt⁵. Opnieuw zal hierdoor de concurrentie worden aangewakkerd.

Behalve de prijzen spelen echter ook modernisering, uitbreiding,

¹ F. L. van Muiswinkel, Ontwikkelingstendenties in de detailhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, dec. 1961, p. 255.

² Deze gegevens zijn ontleend aan K. H. Henksmeier, Einrichtungskosten in Selbstbedienungsläden, *Selbstbedienung*, Sept. 1961, p. 5-10.

³ Alleen in Nederland is deze ontwikkeling niet waar te nemen en is zelfs sprake van een daling van de gemiddelde bedrijfsgrootte. De oorzaak hiervan is dat in ons land de zelfbediening in veel grotere mate door het kleinbedrijf wordt toegepast dan in het buitenland. Zie E. J. M. Trautwein, Ontwikkeling zelfbediening in 1959, *Zelfbediening*, juni 1960, p. 9-11.

⁴ Henksmeier, t.a.p.

⁵ K. H. Henksmeier und F. Schucht, Ein Jahr Betriebsvergleich, *Selbstbedienung*, Okt. 1958; alsook van dezelfde auteurs Fünf Jahre Betriebsvergleich der S.B.-Läden, *Selbstbedienung*, 6/62 en 8/62.

nieuwbouw, het toepassen van nieuwe verkoopmethoden, de ruimere assortimentssamenstelling en serviceverlening een rol in de concurrentiestrijd. Als gevolg van het feit dat de daarmee samenhangende zeer zware financiële lasten vaak alleen gedragen kunnen worden door de grootbedrijven, zal ook uit dien hoofde een sterke tendens tot concentratie ontstaan.

Behalve de reeds vanuit het financieringsoogpunt behandelde factoren als de massadistributie, het streven om door een toenemende bedrijfsgrootte de kosten per verkoopheenheid te verlagen en de noodzaak tot mechanisatie, kunnen nog andere bedrijfseconomische en maatschappelijke factoren genoemd worden die tot concentratie kunnen leiden, zoals de voordelen van arbeidsverdeling, het streven naar een machtspositie op de markt, de veranderde consumptiegewoonten met name de voorkeur voor one-stop shopping, het teruglopen van het aantal randbedrijven en de winkelplanning in de nieuwe woonwijken¹. Vooral in de levensmiddelensector neemt in ons land het aantal grote bedrijven toe en verdwijnen de kleine, zoals in hoofdstuk 4.1 reeds is aangetoond. Ook in het ambacht is het aantal kleine bedrijven teruggelopen².

De tot nu toe in ons land plaatsgevonden concentratie heeft de concurrentie verscherpt. Een te vèrgaande machtsconcentratie kan echter leiden tot een vorm van monopolistische en oligopolistische concurrentie, waardoor de vrije concurrentie kan worden uitgebannen³. Maar daar ook de concentratie technische en economische grenzen heeft en gezien de noodzakelijke dynamiek in het

¹ De *Middenstandsnota 1959* vermeldt wel het verschijnsel van de steeds grotere omvang van bedrijven, maar aan het concentratieverschijnsel wordt verder geen aandacht gegeven, t.a.p., p. 7-9.

² Een onderzoek naar het aantal ambachtsbedrijven in West-Duitsland toont aan dat in 1956, vergeleken met 1949, het aantal eenmanszaken is teruggelopen van 10,3 tot 6,9% van het totale aantal ambachtsbedrijven; het aantal bedrijven met 2 tot 4 werkrachten liep terug van 35,2 tot 23,7%. Maar het aantal bedrijven met meer dan 25 werkrachten nam toe van 15 tot 29%, aldus Th. Beckermann, *Das Handwerk, gestern und heute*, Essen, 1959. Ook voor wat betreft de detailhandelszaken wordt in West-Duitsland een toenemende concentratie geconstateerd door C. Schoemacher, *Die Entwicklungsprobleme des Einzelhandels, Genossenschaftliche Schriftenreihe*, Heft 17, Hamburg, 1958 en in H. Arndt, *Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Neue Folgen*, nr. 20, I, II, III, Berlin, 1960. Zie voor concentratie in de Verenigde Staten, o.a. H. Gross, *Small Business im grossen Markt*, Düsseldorf, 1958, p. 175.

³ J. M. E. M. A. Zonnenberg, *Concurrentie, concentratie en de eigen maatschappelijke waarde van het midden- en kleinbedrijf, Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1961.

distributie-apparaat waar steeds nieuwe bedrijfsvormen opkomen, is het gevaar voor monopolievorming nu nog gering. Weliswaar kan een verdergaande concentratie nadelig zijn voor het midden- en kleinbedrijf¹, maar ook deze sector kan door samenwerking tot concentratie komen en een tegenwicht vormen tegen monopolietendensen. Het concentratieverschijnsel komt immers niet alleen in de toenemende grootte van de bedrijfseenheden tot uitdrukking, maar ook in de nauwere samenwerking tussen de diverse schakels van de bedrijfskolom, waarop gewezen is in hoofdstuk 5, en in de samenwerking tussen de ondernemingen in dezelfde schakel.

Van Vroenhoven benadrukt, dat vrijwillige ordening en samenwerking in het midden- en kleinbedrijf slechts tot stand kunnen komen uit het besef, dat men zonder deze ordening niet uit een bestaande catastrofale situatie kan geraken². Uiteraard kan de verzwakking van de concurrentiepositie een belangrijke reden zijn voor samenwerking, maar dit mag zeker niet als enige oorzaak beschouwd worden. Wanneer de rationalisatie van de handel of wat men in de Duitse literatuur noemt 'Oekonomisierung des Handels' verder voortschrijdt, krijgt de samenwerking een meer positief doel. Haar ontstaan vindt dan niet zozeer haar oorsprong in een steeds teruglopende concurrentiepositie; beoogd wordt echter de afzet van goederen op een rationelere wijze te doen plaatsvinden, hetgeen tevens tot gevolg kan hebben dat de concurrentiepositie verbeterd wordt³. Het is deze meer positief gerichte samenwerkingsvorm die het midden- en kleinbedrijf kan versterken.

Voorbeelden van een samenwerking waarbij rationalisatie van het distributie-apparaat wordt beoogd, vinden wij bij de samenwerking in de inkoop-, verkoop-, technische en financieringsfunctie. Door de samenwerking van het groot- en kleinwinkelbedrijf zijn de middenstandswarenhuizen opgekomen. Ook het streven naar integratie van het midden- en kleinbedrijf met de groothandel, zoals dit bij het vrijwillig filiaalbedrijf tot uitdrukking komt, is een vorm van een positief gerichte samenwerking. Deze vorm van samenwerking heeft in ons land in de levensmiddelensector een

¹ Een gunstig gevolg van het concentratieverschijnsel is het teruglopen van het aantal randbedrijven, welk verschijnsel geconstateerd wordt in *Het Kleine Middenstandsbedrijf*, t.a.p., p. 55 e.v., alsook in de *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 4.

² Van Vroenhoven, t.a.p., p. 57.

³ Goldschmidt noemt de doelstelling van deze samenwerking 'verweer in positieve zin'. H. O. Goldschmidt, *Enige aspecten van het ondernemerschap van de middenstander*. Inaugurele rede te Tilburg, Leiden, 1960, p. 12.

grote vlucht genomen en omvat 98 grossiers en 8.400 kruideniers¹. Ongeveer 70% van de zelfstandige kruideniers is bij het vrijwillig filiaalbedrijf of een daarmee overeenkomende vorm van organisatie aangesloten. In aanmerking genomen dat bovendien ongeveer 10% van de kruideniers is aangesloten bij inkoopcombinaties, heeft ongeveer 80% van de kruideniers tezamen 75% van de totale omzet in de kruidenierssector in handen², hetgeen aantoont dat de samenwerking en daarmee de concentratie in deze sector aanzienlijke vormen heeft aangenomen.

¹ Aantallen per ultimo 1959 volgens E.I.M., *De ontwikkeling van het vrijwillig filiaalbedrijf*, 's-Gravenhage, 1961, p. 9.

² Gegevens ontleend aan E.I.M., *Statistische branche-documentatie nr. 3*, gegevens voor de detailhandel in kruidenierswaren 1959, tabel 1.2.10; P. M. van Nieuwenhuyzen, *Die Entwicklung der Struktur des Handels in den Niederlanden*, *Blätter für Genossenschaftswesen*, Okt. 1961, p. 340, en Uitgave Stichting Het Merkartikel, *Hoe staat de consument in de kruidenierswarenbranche?*, nov. 1961.

7 DE CONSEQUENTIES VAN DE STRUCTURELE WIJZIGINGEN VOOR HET KLEINBEDRIJF

De veranderingen in de bedrijfskolom hebben een aantal belangrijke wijzigingen tot gevolg gehad, die van invloed zijn op de plaats die het kleinbedrijf in het distributie-apparaat inneemt. Zoals reeds uiteengezet is in hoofdstuk 6.2 tenderen deze veranderingen naar een geheel andere concurrentiepositie van het kleinbedrijf. Dit in aanmerking genomen kan men zich de vraag stellen of het kleinbedrijf in deze huidige concurrentiestructuur past.

Bij een beoordeling van het bestaansrecht van het kleinbedrijf ging men er vóór de oorlog vaak ten onrechte vanuit, dat het economisch doelmatige van het distributieproces en de sociale waarden van het kleinbedrijf elkaars tegengestelde waren. In die tijd heeft men bij het verdedigen van de wenselijkheid van wettelijke bescherming van het kleinbedrijf ten opzichte van het grootwinkelbedrijf veelvuldig een beroep gedaan op de sociale waarden¹. Een dergelijk beroep is thans niet meer in dezelfde mate mogelijk. In hoeverre is nu in de verhouding tussen de sociale en economische waarden van het kleinbedrijf een verandering ingetreden?²

Het bestaan van het kleinbedrijf in onze huidige maatschappij heeft ongetwijfeld sociale en maatschappelijke voordelen, waarvan men algemeen overtuigd is. Dit komt onder andere duidelijk tot uitdrukking in de diverse standpunten die de politieke partijen dienaangaande innemen.

Volgens het Middenstandsprogram van de P.v.d.A. is het bestaan van het midden- en kleinbedrijf van belang voor een harmonische opbouw van de gemeenschap en wel op grond van de economische waarde van het zelfstandig kleinbedrijf en vanwege

¹ Zie hfdst. 2.2.

² Onder economische waarden wordt in dit verband verstaan het geheel van de factoren die bepalend zijn voor de mate waarin, economisch gezien, de functie in het distributie-apparaat wordt vervuld, op een wijze die ook economisch verantwoord is. Onder sociale waarden wordt verstaan het geheel van factoren, die bepalend zijn voor de mate waarin het bestaan van het kleinbedrijf sociaal gezien wenselijk is. Van een tegenstelling tussen deze waarden is sprake als het kleinbedrijf een economisch gezien ongunstige positie inneemt, maar sociale en maatschappelijke overwegingen dit compenseren.

de behoefte aan een goed functionerend distributie-apparaat¹. Door de K.V.P. wordt aangevoerd 'dat een zo breed mogelijke spreiding van het midden- en kleinbedrijf voor alle sectoren van het bedrijfsleven één van de grondvoorwaarden vormt voor een sociaal-economisch bestel'². Het Middenstandsprogram van de C.H.U. vermeldt onder meer: 'Het bestaan van een groot aantal kleine bedrijven spreidt het ondernemerschap en schenkt daardoor aan een groot aantal personen de gelegenheid tot een dagelijks beleven van eigen verantwoordelijkheid, welke hen stimuleert tot grotere levensontplooiing dan waartoe zij in een afhankelijke positie zouden hebben kunnen geraken'³. De A.R.-Partij noemt als uitgangspunt 'dat een gezond midden- en kleinbedrijf een onmisbaar element in de opbouw van onze maatschappij is'⁴. Ook de V.V.D. huldigt deze opvatting. De eerste passage omtrent de middenstand in het werkprogram van deze partij luidt: 'Een gezonde en krachtige middenstand, bevrijd van alle overbodige overheidsbemoeienis van bureaucratie en ambtelijke voorkeur, is noodzakelijk voor een harmonische samenleving'⁵.

Niet alleen vanuit een sociale en maatschappelijke zienswijze is het bestaan van het kleinbedrijf wenselijk, maar ook in economisch opzicht. Het grootwinkelbedrijf heeft in de huidige situatie op bepaalde terreinen meer mogelijkheden. De betere organisatie en alle hieruit voortvloeiende voordelen, alsook de grotere kapitaalkracht geven het grootwinkelbedrijf een niet te onderschatten voorsprong op het midden- en kleinbedrijf. Maar desondanks is het kleinbedrijf niet kansloos, het heeft zijn eigen wapens, voornamelijk gelegen in de voordelen die het persoonlijk contact tussen detaillist en consument biedt in de vorm van service, voorlichting en verkoopsfeer. Bovendien kan het kleinbedrijf zich door samenwerking vele voordelen van het grootwinkelbedrijf ten dele eigen maken.

In de economische literatuur treft men dan ook vrijwel nergens de opvatting aan dat het kleinbedrijf door de verdere expansie van

¹ *Het Middenstandsprogram van de Partij van de Arbeid*, Amsterdam, 1951, p. 9.

² *Middenstand in beweging*, t.a.p., p. 10, en A. A. Ariëns, *De Middenstand en de Sociale leer van de Kerk*, *De Kern*, juni/juli 1961, p. 151.

³ *Middenstandsrapport*, samengesteld door de Middenstandscommissie van de Christelijk Historische Unie, 's-Gravenhage, 1957, p. 5.

⁴ *Middenstand en Vestiging*. Rapport van het College van Advies der Anti-Revolutionaire Partij over enige vraagstukken met betrekking tot het Middenstandsbeleid. Uitg. A.R. Partij-stichting, nr. 16, 1960, p. 3.

⁵ P. M. van Nieuwenhuyzen, *Liberale middenstandspolitiek*, *Liberaal Reveil*, maart 1959, p. 8.

het grootbedrijf geen bestaansrecht meer zou hebben. Een aantal auteurs meent zelfs dat in geval van aanpassing van het kleinbedrijf de mogelijkheden gunstiger zijn dan voor het grootbedrijf. Zo wijst Röpke op de kansen voor de kleine zelfstandige ondernemer in de sectoren waar de behoeftenvoorziening sterk op de individuele behoeften is afgestemd, waardoor het grootbedrijf nooit de ontplooiing heeft kunnen bereiken, die men oorspronkelijk had verwacht¹. Seyffert spreekt zijn voorkeur uit voor het kleinbedrijf, dat niet alleen door aaneensluiting alle voordelen van het grootwinkelbedrijf kan verwerven, maar bovendien, conjunctureel gezien, minder kwetsbaar is². Ook Marbach is optimistisch ten aanzien van de toekomst van het kleinbedrijf, daar deze vorm van bedrijfsuitoefening in het maatschappelijke leven niet kan worden gemist: 'Trotzdem braucht sich der leistungsfähige mittelständische Detailhandel keine allzu grosse Sorge zu machen, weil ein sehr beachtlicher Stock mittelständischer Geschäfte jetzt und wahrscheinlich dauernd notwendig sein wird. Das ist kein billiger Trost, sondern Ausfluss einer zwingenden Erkenntnis'³.

Dezelfde gedachtengang is ook in de volgende aanhaling uit het standaardwerk van Gutersonn te onderkennen: 'Demnach münden Beobachtungen und Erwägungen bei aller Wucht der in der modernen Volkswirtschaft auf der Betriebsvergrößerung und Konzentration hinwirkenden Kräfte in die Erkenntnis aus, dass auch der Fortbestand einer grossen Zahl kleinerer und mittlerer Einheiten nicht auf Zufall und Willkür beruht, sondern sich seinerseits aus mancherlei Gründen erklären lässt'⁴.

De mate van optimisme en pessimisme betreffende het voortbestaan van het kleinbedrijf kan variëren, maar eenstemmig zijn de opvattingen dat het kleinbedrijf de mogelijkheden van de toekomst in eigen hand heeft, waarbij aanpassing aan de veranderde structuur echter een voorwaarde is. Vanuit een economisch standpunt geredeneerd, zijn er dan ook wel degelijk bestaansmogelijkheden voor het kleinbedrijf aan te geven. Men kan zich derhalve

¹ W. Röpke, *Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft*, opgenomen in *Handwerk und Kleinhandel in der modernen Volkswirtschaft*, St. Gallen, 1947, p. 22. Een uiteenzetting over de opvattingen van Röpke geeft van Vroenhoven, t.a.p., p. 21 e.v.

² R. Seyffert, *Wirtschaftslehre des Handels*, Köln und Opladen, 1957, p. 340-347.

³ F. Marbach, *Theorie des Mittelstandes*, Bern 1942, p. 305.

⁴ A. Gutersonn, *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Band I, Zürich und St. Gallen, 1954, p. 106. Een opsomming van de gronden voor het voortbestaan van het kleinbedrijf geeft Gutersonn op p. 92-106.

de vraag stellen of het kleinbedrijf uit hoofde van de sociale waarden nog bescherming behoeft.

In de verhouding tussen de sociale en economische waarden van het kleinbedrijf is als gevolg van de rationalisatie van het distributie-apparaat een wijziging ingetreden. De mate waarin de sociale waarden een economisch ongunstige positie kunnen compenseren is sterk afgenomen; er is sprake van een accentverlegging waarbij de economische waarden van groter belang zijn geworden. Een gevolg hiervan is dat, wanneer het kleinbedrijf niet tot een, in vergelijking met het grootwinkelbedrijf gelijkwaardige economische prestatie in staat zou zijn, een voorkeur voor het kleinbedrijf op grond van sociale overwegingen niet gemotiveerd kan worden. Wanneer het kleinbedrijf in het algemeen of bepaalde ondernemingen in het bijzonder onvoldoende levensvatbaar blijken te zijn, dan zijn deze, ondanks de sociale waarden, gedoemd te verdwijnen. In de huidige concurrentiestructuur kan een detailhandelsonderneming slechts blijven bestaan als deze in de behoeftenvoorziening op een rationele wijze zijn functie vervult in vergelijking met andere bedrijven. Dit geldt zowel voor de verhoudingen binnen het midden- en kleinbedrijf, als voor die ten opzichte van het grootwinkelbedrijf.

Enigszins genuanceerder is de vraag of een voorkeur is gerechtvaardigd als er wel sprake is van een in economisch opzicht gelijkwaardige prestatie van het kleinbedrijf. In dit verband is het van belang kennis te nemen van het standpunt dat Ariëns dienaangaande inneemt. Ariëns gaat hierbij uit van het begrip gelijkwaardige produktiviteit. 'Overal waar', aldus Ariëns, 'het midden- en kleinbedrijf zelfstandig ofwel in combinatie met elkander, een gelijkwaardige productiviteit weet op te brengen en eenzelfde dienstverlening weet te verschaffen als het grootbedrijf, verdient het midden- en kleinbedrijf de voorkeur en dient bijgevolg haar positie te worden bevorderd'¹.

Ariëns meent dat dit **preferentiebeginsel niets anders zou zijn** 'dan de vertaling van het subsidiariteitsbeginsel voor de sociaal-economische orde'². Wij achten ons niet competent te beoordelen

¹ A. A. Ariëns, *Maatschappelijke uitgangspunten van het middenstandsbeleid*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek, p. 5, alsook H. J. Neefs, *Enkele achtergronden en doelstellingen van een modern beleid ten behoeve van het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel*. Preadvies voor het 19e Congres van de N.R.K.M., nov. 1960, p. 10.

² A. A. Ariëns, *De Middenstand en de Sociale leer van de Kerk*, *De Kern*, juni/juli 1961, p. 155.

in hoeverre deze interpretatie van het subsidiariteitsbeginsel in een meer personalistische gemeenschap en toegepast op deze problematiek, gerechtvaardigd is. Economisch beoordeeld is het preferentieprincipe echter te eenzijdig. In een statische maatschappij zou dit wellicht te verdedigen zijn, maar in een dynamische maatschappij is dit niet houdbaar. Een voorkeur voor het kleinbedrijf houdt dan in een onderwaardering van een aantal voordelen van het grootwinkelbedrijf. Ook al zou de distributie van goederen door het grootwinkelbedrijf niet goedkoper geschieden dan door het kleinbedrijf, kan toch een verdere ontplooiing van het grootwinkelbedrijf voordelen bieden. Deze voordelen liggen op het terrein van organisatie, rationalisatie en efficiëntie, verbetering en continuïteit van de produktie, onderzoek, groter rendement van investeringen, geringere risicofactoren en de mogelijkheid tot het bieden van een vaste dienstbetrekking met een grote mate van sociale zekerheid. Al deze factoren moeten bij het afwegen van het op gelijkwaardige wijze vervullen van een economische functie in de beoordeling worden betrokken. Wanneer door Ariëns ook deze factoren verdisconteerd zouden zijn in de begrippen 'gelijkwaardige productiviteit' en 'eenzelfde dienstverlening' dan nog moet erkend worden dat in feite de beoordeling over het al of niet op gelijkwaardige wijze vervullen van een functie zo gecompliceerd is en door zoveel voor- en nadelen gekenmerkt wordt, dat het uitspreken van een absolute voorkeur nooit zuiver kan geschieden¹. Het criterium op grond waarvan sprake zou moeten zijn van het bevorderen van de positie van het kleinbedrijf is in werkelijkheid dan ook niet aanwezig. Ook al zou het preferentiebeginsel in theorie juist zijn, in de praktijk is het derhalve onuitvoerbaar.

Afgezien van het hiervoor uiteengezette praktische bezwaar ten opzichte van het preferentiebeginsel, moet de vraag gesteld worden of het bevorderen van een positie op grond van een op sociale overwegingen gebaseerde voorkeur – wat toch een element van bescherming inhoudt – wel noodzakelijk is. Wel is het in feite zo, dat het kleinbedrijf, structureel gezien, in een moeilijke positie verkeert om die plaats in het distributie-apparaat in te nemen, waarbij het zijn bestaansrecht, economisch gezien, kan waarmaken. Maar

¹ Tot deze conclusie komt ook Groeneveld, die erop wijst dat het begrip economisch doelmatig meer omvat dan alleen de produktiviteitsfactor. Tevens worden door hem ook de sociale factoren bij het afwegen van het voorkeursbeginsel betrokken. G. W. Groeneveld, *Economische aspecten van het zelfstandig ondernemerschap*. Preadvis voor het 19e Congres van de N.R.K.M., nov. 1960, p. 12 e.v.

omdat in de huidige concurrentiestructuur de economische bestaansgronden bepalend moeten zijn voor de positie die in de concurrentie wordt ingenomen, is het kleinbedrijf ook niet gebaat met bescherming of voorkeur, maar wel met een ontplooiingsmogelijkheid, waardoor het zelf zijn positie in de concurrentie kan verstevigen. In dit verband is het, sociaal en maatschappelijk gezien, noodzakelijk dat de overheidspolitiek erop gericht is deze ontplooiing ook mogelijk te maken. Een zodanige politiek heeft het voordeel, zoals Jansen dit uitdrukt, 'dass sie den Tüchtigsten unter den Mittelständlern die Bahn frei macht ihr Unternehmen auszubauen, vielleicht in ganz neuer Richtung, jedenfalls zu einer führenden Stellung in Produktion und Verteilung'¹.

Behoudens de socialistische groeperingen staan alle politieke partijen deze op ontplooiing ingestelde politiek voor. De socialistische middenstandspolitiek streeft 'naar het scheppen van zodanige verhoudingen, dat aan de zelfstandige middenstander bestaanszekerheid kan worden gewaarborgd en hij en zijn gezin gespaard blijven voor de voortdurende vrees voor ondergang van zijn bedrijf'². Ook de wens het behoefte-element in de Vestigingswet te doen opnemen vindt zijn grond in het streven de bestaanszekerheid veilig te stellen.

Bij andere politieke partijen ligt de nadruk niet op de bestaanszekerheid, maar op de bestaansmogelijkheid. Zo spreekt de C.H.U. zich in haar Beginselprogram uit 'dat de overheid niet geroepen is een ieder een bestaan te verzekeren, maar wel het verkrijgen daarvan zoveel mogelijk te vergemakkelijken'³. Volgens het standpunt van de K.V.P., neergelegd in het rapport 'Middenstand in beweging' heeft de overheid tot taak het klimaat te scheppen waarin de midden- en kleinbedrijven zich kunnen ontplooiën en de belemmeringen weg te nemen, eventueel storingen te voorkomen, die hun positie kunnen schaden'⁴. De A.R.-Partij noemt als kernpunten van het middenstandsbeleid 'behoud van de kans voor iedere daartoe bekwame burger met enig kapitaal een onderneming te beginnen, de mogelijkheid in deze onderneming een behoorlijk be-

¹ H. L. Jansen, Die Selbsthilfe des mittelständischen Unternehmers, opgenomen in *Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute*. Die Akten des internationalen Mittelstandskongresses von Madrid 1958, Heidelberg/Löwen, 1958, p. 89.

² *Het Middenstandsprogram van de P.v.d.A.*, t.a.p., p. 10.

³ Art. 19 van het Beginselprogram van de C.H.U.; zie *Middenstandsrapport C.H.U.*, Kampen, 1948, p. 1.

⁴ *Middenstand in beweging*, t.a.p., p. 101.

staan te vinden en de vrijheid van ondernemen'¹. En het Verkiezingsmanifest 1959 van de V.V.D. spreekt over het bevorderen 'van de zelfstandigheid en economische weerbaarheid van de ondernemers in het midden- en kleinbedrijf', waartoe een gezonde mededinging noodzakelijk is, die niet door het vestigingsbeleid mag worden belemmerd².

In tegenstelling dus tot de socialistische groepering wordt door de andere politieke partijen een te gedetailleerd ingrijpen van de overheid in de middenstandssektor afgewezen en de taak van de overheid als een aanvullende gezien. Deze taak moet erop gericht zijn een klimaat te scheppen, waarin ook de zelfstandigheid en verantwoordelijkheid van de ondernemer tot uitdrukking kunnen komen. Terecht wordt er dan ook in de Middenstandsnota 1959 op gewezen dat het midden- en kleinbedrijf moet kunnen concurreren met het grootbedrijf teneinde aan de economische expansie te kunnen deelnemen. 'Daartoe', aldus de Middenstandsnota, 'mag de middenstander van de overheid verwachten, dat zij van haar kant medewerkt tot het verkrijgen van gelijkwaardige kansen met het grootbedrijf'. Dit uitgangspunt heeft echter, zoals de middenstandsnota het uitdrukt, 'tot voorwaarde, dat de efficiency van het midden- en kleinbedrijf zo groot mogelijk is'³.

Veldkamp, te dien tijde staatssecretaris, heeft ten aanzien van het principe van gelijke kansen benadrukt dat dit niet inhoudt dat in het maatschappelijk bestel van vandaag die gelijkheid van kansen ook bestaat, maar dat wel de overheid 'met inachtneming van de algemene uitgangspunten van het regeringsbeleid de gelijkheid van kansen bevordert. Op basis van de gelijkheid van kansen zal het middenstandsbedrijfsleven in principe zelf zijn bestaanskansen moeten handhaven en verbeteren'⁴.

Elders heeft Veldkamp de inhoud van een beleid dat gericht is op de bevordering van gelijke kansen toegelicht door ten aanzien van dit beleid een onderscheid te maken tussen een bevordering in

¹ *Middenstand en Vestiging*, t.a.p., p. 5.

² *Jaarboekje 1961 van de Volkspartij voor Vrijheid en Democratie*, 's-Gravenhage 1961, p. 51.

³ *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 33.

⁴ *Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959-1960*, p. 3953. Ook Staatssecretaris Gijzels vestigt er de nadruk op dat in het beleid van gelijke kansen de zelfwerkzaamheid bepalend is voor de positie van het midden- en kleinbedrijf. *Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1961-1962*, p. 3127 en 3128.

positieve en negatieve zin¹. In tegenstelling tot bevordering in positieve zin houdt een bevordering in negatieve zin in dat dit geschiedt ten koste van hen die een gunstigere positie innemen, hetzij door bescherming, hetzij door bevoordeling. Hierbij neemt de overheid het ondernemersrisico over, hetgeen uiteraard gaat ten nadele van de ondernemersvrijheid. Ook hier is de politieke instelling bepalend. Zij, die het streven naar gelijkheid voorstaan, propageren deze bevordering in negatieve zin; zij, die de ondernemersvrijheid zo veel mogelijk veilig gesteld willen zien, staan de bevordering in positieve zin voor.

Uitgaande van een bevordering in positieve zin, is het specifiek middenstandsbeleid, zoals door Veldkamp wordt uitgedrukt, 'niet alleen gericht op instandhouding en bevordering van de bestaansmogelijkheden van de middenstandsondernemingen; het moet bepaaldelijk ook inhouden een bevordering van de ontwikkelingsmogelijkheden'². Met het principe van bevordering van gelijke kansen in positieve zin als uitgangspunt, staat men een beleid voor dat bestaansmogelijkheden wil scheppen, hetgeen inhoudt dat uiteindelijk de zelfwerkzaamheid van het midden- en kleinbedrijf bepalend is voor zijn behoud en voor de positie, die het ten opzichte van het grootbedrijf inneemt³.

Deze zelfwerkzaamheid komt op velerlei wijze tot uitdrukking. Op de eerste plaats in de kennis die de ondernemer zich moet verwerven om voor zijn taak berekend te zijn. Zoals behandeld in hoofdstuk 5 zijn door de producent in verband met zijn belang bij een regelmatige afzetmogelijkheid, door de grossier als gevolg van de nauwe binding met de detaillist en ten slotte door de samenwerkende organisaties verschillende functies overgenomen, waardoor de ondernemersfunctie in een geheel ander licht komt te

¹ Zie G. M. J. Veldkamp, De spanning tussen risico en zekerheid in het sociale en economische leven. Rede ter gelegenheid van het 40-jarig bestaan van de Vereniging van Raden van Arbeid, op 29 jan. 1960 te Amsterdam. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 17, 28 jan. 1961, p. 7 e.v.

² G. M. J. Veldkamp, Rede voor de Economische Sectie van de Vereniging voor Rechtspraak op 26 nov. 1955. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 404, 30 nov. 1955, p. 3.

³ Goldschmidt wijst erop dat de accentverschuiving naar de zelfwerkzaamheid op sommige punten niet mogelijk is, terwijl deze mogelijkheid op andere terreinen wel bestaat, maar eerst dan nadat deze door overheidsmaatregelen is geschapen. H. O. Goldschmidt, De Middenstandsnota 1959, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1960, p. 10. Het principe van gelijke kansen in positieve zin ligt ook ten grondslag aan het middenstandsbeleid in Duitsland. Zie Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, 14. *Arbeitsbericht*, 1961, Köln-Dellbrück 1962, p. 32-35.

staan. Door de toenemende betekenis van het merkartikel en het verpakte artikel worden geheel andere eisen gesteld aan het ondernemerschap. Het accent valt daardoor niet meer op de warenkennis, maar, om velerlei redenen, op kennis van verkoopmethoden, verkooptechnieken, reclame, bedrijfsvergelijking en financiering. De detaillist zal immers nauwkeurig dienen na te gaan of zijn bedrijfsbeheer op de juiste wijze wordt aangepast aan de veranderde leef-, koop- en consumptiegewoonten van de consument, die als gevolg van de toenemende welvaart steeds hogere eisen stelt. Een verbetering van de ondernemerskennis is ook van belang in verband met de toegenomen concurrentie en de hiermede samenhangende concentratie. De steeds groeiende stroom van artikelen en de noodzaak om deze goederen op een economisch verantwoord wijze te distribueren, hebben de concurrentie binnen de detailhandel sterk doen toenemen. Om zich in deze concurrentiestrijd te kunnen handhaven en niet achter te raken bij het grootwinkelbedrijf, wordt, zoals reeds is aangetoond, ook de ondernemer in het kleinbedrijf genoodzaakt moderne verkoopmethoden toe te passen, zich in te stellen op de veranderde eisen en gewoonten van de consument en zich te vestigen in winkel- of koopcentra. Zulks vereist echter uitgebreide kennis omtrent deze zaken. De stijgende kosten die voortvloeien uit de noodzakelijke produktiviteitsverhogende kapitaalinvesterings betekenen zware financiële lasten, welke alleen door deskundige aanpak verantwoord gemaakt kunnen worden. Ook in dit opzicht worden zwaardere eisen ten aanzien van de kennis van de ondernemer gesteld.

Naast de verbetering van de ondernemerskennis moet de zelfwerkzaamheid tot uitdrukking komen in een nauwe samenwerking onderling. Zoals de situatie nu is, heeft het grootwinkelbedrijf een voorsprong op het gebied van financiering, organisatie, inkoop, voorraadvorming, arbeidsverdeling, bedrijfsvergelijking, reclame en vaak eigen produktie. Door onderlinge samenwerking zal het kleinbedrijf ernaar moeten streven zich zoveel mogelijk te verzekeren van de economische voordelen van het grootwinkelbedrijf teneinde op deze wijze de voorsprong van het grootbedrijf voor een belangrijk deel te niet te doen. Hoewel op vele plaatsen en in verschillende branches door het bestaan van monopolistische tendensen de positie van het kleinbedrijf wordt bemoeilijkt, kan ook in dit opzicht ernaar gestreefd worden door samenwerking deze monopoliepositie te doorbreken of hiertegenover een tegenwicht te vormen¹.

¹ Een voorbeeld hiervan geeft Goldschmidt in de slijtersbranche, waar de con-

Deze samenwerking moet doordrongen zijn van het besef, dat daarbij sprake dient te zijn van een gezamenlijke behartiging van belangen, die ver uitstijgt boven het dienen van het eenzijdig gerichte eigenbelang, hetgeen nu in vele branches en bij vele individuele ondernemers wordt aangetroffen. Met deze samenwerking als uitgangspunt zal door een actief middenstandsbeleid de gelijkheid van kansen ook mogelijk moeten worden gemaakt¹.

De zelfwerkzaamheid komt ten slotte ook tot uitdrukking in de aanpassing van het kleinbedrijf. Wanneer massadistributie alleen binnen het bereik ligt van het grootwinkelbedrijf, is voor het kleinbedrijf alleen dan concurrentie mogelijk als het zich toelegt op servicedistributie. Wanneer een vèrgaande mate van parallellisatie voor het kleinbedrijf onmogelijk is, moet de nadruk gelegd worden op een beperkt, maar diep assortiment. Wanneer in bepaalde branches de expansie van het grootwinkelbedrijf op economische gronden niet kan worden tegengegaan², moet het kleinbedrijf zich bij voorkeur vestigen in die branches, waarin wel een gunstige concurrentiepositie kan worden verkregen. Door een juiste aanpassing en door zich te concentreren op die taken in het distributie-apparaat waarin de waarden van het kleinbedrijf tot hun recht komen, kan de concurrentiepositie aanmerkelijk worden verbeterd³.

Wanneer wij het voorgaande samenvatten, dan blijkt dat het kleinbedrijf door de structurele wijzigingen in de bedrijfskolom in

centralisatie van de leveranciers kan worden doorbroken door samenwerking vooral in de inkoop- en produktiefunctie. H. O. Goldschmidt, Samenwerking in de slijtersbranche, *Taverne*, 1 nov. 1959, p. 5 en 6.

¹ De wijze waarop dit beleid gerealiseerd kan worden is aangegeven in *Nota inzake het vraagstuk van gelijke kansen voor het midden- en kleinbedrijf*. Inleiding door P. J. de Kruif op het Congres van het Nederlands Verbond van Middenstandsverenigingen te Haarlem op 20 juni 1962.

² De omzetverhouding tussen de drie bedrijfsvormen, t.w. het midden- en kleinbedrijf, het grootwinkelbedrijf en de verbruikscoöperaties is voor de gehele detailhandel geraamd op 78 : 20 : 2 en voor de kruideniersbranche op 72 : 20 : 8. Het grootste aandeel in de omzet bereikt het grootwinkelbedrijf in de textielbranche, nl. 40 à 45%. Gegevens ontleend aan *De ontwikkeling van de detailhandel*. Publikatie van het Directoraat-Generaal van de Middenstand en het Toerisme, Afd. Middenstandseconomie, 30 jan. 1961.

³ In dit verband wijst Haccoû erop dat de ondernemer in het kleinbedrijf zijn kansen daar moet zoeken, waar hij een duidelijke voorsprong heeft op het grootwinkelbedrijf of waar voor het grootwinkelbedrijf de nadelen de voordelen zeer nabij komen. J. F. Haccoû, Enkele opmerkingen omtrent het economisch perspectief voor de middenstand, opgenomen in *Middenstand en Maatschappij*, 's-Gravenhage, 1962, p. 22.

een verscherpte concurrentiepositie is geplaatst, die een volledige inzet van alle krachten noodzakelijk maakt. Sociaal en economisch gezien zijn bestaansgronden aanwezig, maar het kleinbedrijf zal zelf zijn bestaan moeten rechtvaardigen. De overheid moet hiertoe in een beleid van gelijke kansen, in positieve zin, een uitgangssituatie scheppen, maar de zelfwerkzaamheid van het kleinbedrijf zal uiteindelijk bepalend zijn voor de positie van het kleinbedrijf in de concurrentie. Het beleid van gelijke kansen van de overheid en de zelfwerkzaamheid van de ondernemer zijn dan ook twee factoren die in elkaars verlengde moeten liggen, complementair moeten zijn. In de praktijk ontmoeten wij echter een zekere tegenstrijdigheid tussen deze factoren. De zelfwerkzaamheid maakt een aanpassing van het kleinbedrijf, vooral op het gebied van de assortimentspolitiek, noodzakelijk, maar de vestigingswetgeving legt dienaangaande beperkingen op, waardoor de zelfwerkzaamheid zich moeilijk kan ontplooien.

8 DE CONSEQUENTIES VAN DE VERANDERINGEN IN HET DISTRIBUTIE-APPARAAT OP DE VESTIGINGSWETGEVING

8.1 DE CONFLICTSITUATIE TUSSEN DE DYNAMIEK EN DE VESTIGINGSWETGEVING IN HET LICHT VAN DE VERANDERDE POSITIE VAN HET KLEINBEDRIJF

De vraag moet gesteld worden of de veranderingen die in de bedrijfsvoering als gevolg van de dynamiek noodzakelijk zijn, belemmerd worden door de vestigingswetgeving. Hiertoe zal worden nagegaan in hoeverre op het terrein van de assortimentssamenstelling, de omschakeling van de ondernemer en de opleiding sprake is van een tegenstrijdige situatie tussen de ontwikkeling zoals deze op grond van de dynamiek is en de ruimte die de vestigingswetgeving hiertoe laat.

De veranderde positie van het kleinbedrijf uit zich op de eerste plaats in de assortimentspolitiek. In het voorgaande hoofdstuk is benadrukt dat, ondanks de voordelen die het grootwinkelbedrijf heeft, het kleinbedrijf geenszins kansloos is; het heeft zijn eigen wapenen, met name de voordelen die het persoonlijk contact tussen detaillist en consument biedt in de vorm van service, voorlichting en verkoopsfeer. Door aanpassing kan het kleinbedrijf zich een concurrentiepositie verwerven, waarin deze specifieke eigenschappen kunnen worden benut. Wanneer het kleinbedrijf zich aanpast aan de veranderde structuur van het distributie-apparaat, dan heeft het de toekomst in eigen handen. 'Der Mittelständler ist somit selbst der Schmied seines Schicksals'¹, aldus Jansen op het Middenstandscongres in Madrid. Voor zover deze aanpassing betrekking heeft op de assortimentssamenstelling wordt de ondernemer hierin belemmerd door de bestaande juridische brancheafbakening, die als gevolg van de in de vestigingsbesluiten gestelde eis van vakbekwaamheid is opgetreden. In hoofdstuk 6.1 is uiteengezet hoe, door invloeden van de kant van de producent, distributeur en consument, het assortiment steeds in beweging is. De detaillist zal door deze maatschappelijke en economische invloeden zijn assortiment steeds moeten wijzigen om in de behoeften te kunnen blijven voorzien. Zou hij dit nalaten dan brengt hij daarmee het voortbestaan van zijn onderneming in gevaar. Wanneer

¹ Jansen, t.a.p., p. 88.

zijn gespecialiseerd assortiment als gevolg van de concurrentie of de vraagveranderingen te beperkt is, zal hij een verbreding van het assortiment moeten nastreven.

De keerzijde van de parallellisatie is dat door deze tendensen tot brancheverruiming bepaalde gespecialiseerde ondernemers benadeeld kunnen worden. Aangezien iedere detaillist aan zijn eigen assortiment die artikelen wil toevoegen die een hoge winstmarge hebben, is er een zekere afroming van de meest winstgevende artikelen die behoren tot het assortiment van de speciaalzaken. Het meest zullen daardoor benadeeld worden die speciaalzaken die de hoogste gemiddelde verkoopkosten hebben en die op hun beurt slechts weinig artikelen kunnen aantrekken met een dermate hoge winstmarge dat hierdoor de toch al hoge gemiddelde verkoopkosten zouden kunnen worden goedge maakt. Dit houdt dan in, dat de betrokken gespecialiseerde onderneming door de onrendabele wijze waarop de bedrijfsuitoefening plaatsvindt, economisch gezien in het distributie-apparaat geen bestaansgrond meer heeft. Dit behoeft niet alleen het gevolg te zijn van de tekortkomingen van de detaillist, maar kan ook een gevolg zijn van de structurele wijzigingen in het distributie-apparaat, nu nieuwe bedrijfsvormen ontstaan en derhalve oude bedrijfsvormen zullen moeten verdwijnen of moeten worden aangepast. Deze ontwikkelingstendensen, die leiden tot een rationalisatie van het distributie-apparaat, mogen niet worden tegengegaan door het op kunstmatige wijze in stand houden van onrendabele ondernemingen. Het tegengaan van parallellisatie om de economisch zwakkeren te beschermen is dan ook niet gerechtvaardigd, wanneer door de parallellisatie het distributie-apparaat goedkoper of beter zijn functie kan verrichten of wanneer het consumentenbelang – de distributie heeft een dienende functie – ermee gebaat is. Bovendien is het onjuist parallellisatie tegen te gaan uitgaande van de eenzijdige redenering dat dit kostenverhogend zou werken, aangezien de invloed op de kosten voor iedere onderneming verschillend is, zoals aan het slot van hoofdstuk 6.1 reeds is opgemerkt.

Wanneer parallellisatie wordt toegepast op grond van economische overwegingen zal uiteindelijk iedere ondernemer ernaar streven om, voor zover mogelijk, een optimaal assortiment te bereiken. Een optimaal assortiment betekent geenszins het grootste assortiment, integendeel. Iedere detaillist zal door het aantrekken en afstoten van goederen uiteindelijk die assortimentssamenstelling bereiken, die, gezien zijn concurrentiepositie, zijn functie in het

distributie-apparaat, zijn bedrijfsgrootte en kosten in economisch opzicht de meest gunstige is. Dit houdt in dat wanneer de parallelisatiemogelijkheden onbeperkt zijn, het voor iedere ondernemer volkomen verschilt in hoeverre hiervan al of niet gebruik gemaakt kan worden. Dit tot stand komen van de optimale assortimentsgrootte kan echter nooit worden bereikt als de vestigingswetgeving economisch verantwoorde assortimentsverbreding belemmert.

Daar de vestigingswetgeving uitgaat van het beginsel van vrijheid van beroep en bedrijf, moet dan ook iedere detaillist vrij zijn volgens eigen inzicht zijn assortiment samen te stellen. De consequentie hiervan is – zoals door de Commissie Schrijvers en het S.E.R.-advies van 1956 wordt betoogd – dat de overheid neutraal moet staan ten opzichte van parallelisatie- en specialisatietendensen¹. De overheid moet de parallelisatie een kans geven zonder haar positief te bevorderen. Ook bescherming van historische rechten of van bepaalde ondernemingen kan dus niet geschieden door de vestigingswetgeving. Op deze wijze zou de dynamiek, die het levenselixer is in het distributie-apparaat, verstoord worden, hetgeen de ondergang van vele ondernemingen vooral in het kleinbedrijf zal betekenen. De nadelen die aan de parallelisatie mede zijn verbonden, zijn dan ook ongeschikt aan de dynamiek.

Vanuit onze zienswijze komt men dan tot een geheel ander inzicht inzake de bestrijding van de nadelen die de parallelisatie eventueel met zich brengt. Een van de auteurs die herhaaldelijk deze nadelen heeft benadrukt, is Tobi. Door hem wordt op de eerste plaats gewezen op de mogelijkheid van prijsonderbiedingen, wanneer door de parallelisatie het aantal verkooppunten toeneemt, terwijl de afzet van bepaalde goederen ongewijzigd blijft². Ongetwijfeld zal door de parallelisatie de concurrentie in het algemeen en met name op het gebied van de prijzen toenemen. Een concurrentie die op een gezonde economische basis berust mag echter niet worden tegengegaan uit angst voor sanerende invloeden; slechts oneerlijke concurrentie dient te worden tegengegaan. Hiertoe is de vestigingswetgeving echter niet het geëigende middel.

Als tweede nadeel van de parallelisatie noemt Tobi het veronachtzamen van de hygiëne door 'het in één verkoopplaats bijeenbrengen van eetwaren met andere artikelen, b.v. sterkriekende

¹ Rapport van de Commissie Schrijvers, ingesteld door het bestuur van het Centrum voor Staatkundige Vorming, *Vestigingsbeleid in detailhandel en ambacht*, 's-Gravenhage, 1956, p. 12 en het S.E.R.-advies 1956, t.a.p., p. 5.

² E. J. Tobi, *Parallelisatie, Lerarenorgaan*, okt. 1956, p. 34. e.v.

e.d.' Afgezien van het feit dat de consument, die steeds hogere eisen stelt ten aanzien van de verkoop van de produkten, de bezwaren op het gebied van hygiëne zelf wel zal opmerken en aan winkels die in dit opzicht in gebreke blijven zal voorbijgaan, kan gesteld worden dat de zorg voor hygiëne een taak van volksgezondheid is, waartoe andere wetgevende maatregelen dan de Vestigingswet noodzakelijk zijn. Als zodanig kunnen worden genoemd de vele besluiten op grond van de Warenwet 1935 (Stb. 793), vervolgens de Vleeskeuringswet 1919 (Stb. 524), de Boterwet 1900 (Stb. 112), de Botermerkenwet 1905 (Stb. 213) en de Kaasmerkenwet 1911 (Stb. 209).

Als derde bezwaar wordt door Tobi aangevoerd dat de verkoper die tot parallellisatie overgaat de branchevreemde artikelen 'niet met dezelfde zorg kan omringen en niet met dezelfde deskundigheid kan verkopen als de oorspronkelijke verkoper'¹, waardoor de consument schade lijdt, hetgeen vooral het geval zou zijn wanneer de verkoopruimte ontoereikend is. Ook deze opvatting kan weerlegd worden door te wijzen op het feit dat de parallellisatie – vooral wanneer toegepast in de moderne winkels van het midden- en grootbedrijf – de wijze van verkoop, wellicht de prijzen en zelfs de deskundigheid ook ten goede kan komen, omdat slechts dan branchevreemde goederen kunnen worden afgezet indien de ondernemer, die parallellisatie in zijn zaak toepast, een gunstige concurrentiepositie inneemt.

Als laatste en voornaamste bezwaar voert Tobi aan 'de ondermijning en uitholling van de Vestigingswet'. Deze opvatting is gebaseerd op het feit dat de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 mede beoogd zou hebben branchevervaging te bestrijden. Bij de uiteenzetting van de doeleinden van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 is deze opvatting reeds weerlegd². Uitgaande van de neutrale positie die de overheid ten opzichte van specialisatie en parallellisatie moet innemen, kunnen wij dan ook geen aantasting van de Vestigingswet opmerken. Wanneer getracht wordt een enigszins statische wet telkens opnieuw toe te passen op een dynamische structuur dan is dit geen 'uitholling' van de wet, maar een 'aanpassing' aan een veranderde situatie. De Vestigingswet heeft een aanvullende taak³; wanneer in het economisch bestel behoefte is aan parallellisatie dan moet het streven hiernaar niet worden tegengegaan.

¹ Tobi, t.a.p., p. 37.

² Zie hfdst. 2.3.

³ Hierop zal worden ingegaan in hfdst. 8.3

Bovendien heeft de distributie zoals gesteld is een dienende functie en indien de consument voorkeur heeft voor parallelisatie zal de detaillist hieraan tegemoet komen voor zover dit ook economisch verantwoord is. Is dit het geval, dan is zowel het consumentenbelang als het belang van de distributeur gediend met parallelisatie. De detaillist die dit consumentenbelang kan combineren met een economisch verantwoorde bedrijfsvoering moet hiertoe ook in staat gesteld worden. Het parallelisatievraagstuk kan dan ook nooit uitsluitend vanuit een sociaal-ethisch standpunt worden bezien. In deze visie betekent parallelisatie, dat men de kleine ondernemer op 'immorele wijze' beconcurrereert door 'te grijpen naar het brood van anderen'¹. Dit standpunt, waarbij een toenemende rationalisatie van het distributie-apparaat wordt genegerd door een eenzijdige benadering vanuit sociale aspecten, is niet houdbaar.

Daar parallelisatie een economisch vraagstuk is², mag de ondernemer die op grond van economische overwegingen tot parallelisatie wil overgaan, hierin niet belemmerd worden. De vestigingswetgeving kan en mag niet dienen om het assortiment van bepaalde gespecialiseerde branches te beschermen. In de M. v. T. van de Vestigingswet Bedrijven is dan ook benadrukt, dat het nastreven van een bedrijfssluiting moet worden afgewezen³. Onzes inziens is hiervan ook sprake als een groot aantal artikelen uit het assortiment aan een bepaalde categorie ondernemers wordt voorbehouden. Bovendien beoogt de huidige Vestigingswet de ondernemerscapaciteiten in een bepaald opzicht te verbeteren⁴. Ook in dit opzicht is de wet geen middel tot bescherming. Vervolgens kan de overheid nooit de gewenste neutrale positie ten opzichte van de parallelisatie innemen, wanneer de vestigingswetgeving min of meer bescherming zou beogen, daar dit reeds een voorkeur voor een bepaalde groep zou inhouden. Wij merkten reeds op⁵ dat door de rationalisatie binnen het distributie-apparaat bij de beoordeling van het bestaansrecht van het kleinbedrijf gebaseerd op de economische en sociale waarden het accent is verlegd naar de eerstgenoemde waarden. Uiteindelijk zullen dan ook de economische be-

¹ M. van der Lee, Parallelisatie; grijpen naar het brood van anderen. Rede op de jaarvergadering van de A.N.K.B. in 1956, *Kruidenierswaren*, 28 juni 1956.

² Zie hfdst. 6.1.

³ 'De vestigingsregeling mag nimmer ontaarden in een verkapte sluitingsregeling'. Citaat uit de M. v. T. van de Vestigingswet Bedrijven. Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 3, p. 6.

⁴ Zie hfdst. 4.3.

⁵ Hfdst. 7.

weegredenen tot parallellisatie het zwaarst moeten wegen. Wel zal op grond van sociale overwegingen geleidelijkheid moeten worden nagestreefd, maar dit mag er niet toe leiden dat een economisch niet verantwoorde situatie wordt gecontinueerd. De taak van het distributie-apparaat om op een zo economisch mogelijke wijze in de behoeften te voorzien, maakt het noodzakelijk dat de economische drijfveren niet worden afgeremd. Het is waarschijnlijk dat bij een toenemende parallellisatie een aantal detailhandelsondernemingen overbodig wordt. Maar desondanks is, omwille van het economisch functioneren van het distributie-apparaat, zowel gezien vanuit de concurrentie tussen het midden- en kleinbedrijf onderling, als vanuit de concurrentie ten opzichte van het grootwinkelbedrijf, een assortimentspolitiek gewenst, ten aanzien waarvan geen wettelijke beperkingen in de weg worden gelegd.

De vraag rijst of het kleinbedrijf de noodzaak van deze assortimentsaanpassing voldoende beseft. In de Verenigde Staten – waar het grootwinkelbedrijf een sterke positie inneemt¹ – heeft het kleinbedrijf, door zich met geheel nieuwe bedrijfsvormen aan te passen, aangetoond wel degelijk te kunnen voldoen aan de steeds wisselende behoeften van de consument². Een van deze nieuwe bedrijfsvormen is de 'bantam'-winkel. Dit is een detailhandelszaak met een geparalleliseerd assortiment van artikelen voor de dagelijkse behoeften ter grootte van een naar Nederlandse begrippen behoorlijke zelfbedieningszaak. Het assortiment, waarin vooral levensmiddelen, cosmetische en drogisterijartikelen zijn opgenomen, omvat ongeveer 2.500 artikelsoorten, hetgeen ongeveer de helft is van het aantal artikelen dat in de grote supermarkets wordt gevoerd³. Omdat de 'bantams' met een veel geringere bedrijfsoppervlakte kunnen volstaan dan de grote supermarkets is het voor deze zaken gemakkelijker een gunstige vestigingsplaats te vinden. Zowel de inrichtingskosten als de loonkosten zijn relatief lager dan bij de supermarkets⁴. Hierdoor zal voor de 'bantam' tevens concurrentie op het prijzenvlak mogelijk zijn.

Ook de 'drive-in', gelegen aan de autowegen of in de voor-

¹ Snel, *Structuur en dynamiek van de detailhandel in de Verenigde Staten van Amerika*, t.a.p., p. 135.

² Zie hierover W. H. Kruiderink, *Van Washington tot Montreal*, Nijmegen, 1961.

³ Amerika's neue Bantam-Läden breiten sich schnell aus, *Selbstbedienung*, 1/1962, p. 38.

⁴ Der 'Bantam' ein neuer Stern am Himmel des Amerikanischen Lebensmittelhandels, *Echo*, Offizielles Organ der Internationalen Vereinigung der Verbände der Lebensmittel-Detaillisten, Olten/Schweiz, nr. 2, 1959.

steden is een steeds populairder wordende vorm van kleinbedrijf in levensmiddelen. De 'drive-in' streeft niet zozeer een prijsconcurrentie na, doch is veel meer ingesteld op het verlenen van service aan autobezittende klanten¹. Het assortiment is dan ook voornamelijk afgestemd op serviceverlening en op het voorzien in specifieke behoeften. Dit is eveneens het geval bij de 'road-side stores', winkels gelegen aan de verkeerswegen tussen de woon- en winkelcentra, waar de gemotoriseerde consument die niet de gehele afstand naar de shopping-centres wil afleggen of hiervan terugkerend ontdekt nog iets te hebben vergeten, kan worden geholpen. Ook de 'winkel op de hoek', waarin een assortiment gevoerd wordt dat voorziet in de dagelijkse behoeften van de consument, evenals de vele gespecialiseerde winkels samengebracht in de shopping-centres waarbij het assortiment erop is afgestemd de consument van een bepaald artikel een ruime keuze te bieden, verheugen zich in toenemende mate in de belangstelling van de Amerikaanse consument. De opkomst van deze relatief kleine detailhandelondernemingen heeft aangetoond, dat de ondernemers die hun assortiment aanpassen aan de veranderde consumptiegewoonten en de steeds wisselende concurrentieverhoudingen betere zaken kunnen doen dan ooit te voren². Deze aanpassing is mede mogelijk geweest door het ontbreken van een vestigingswetgeving en door het op vrije concurrentie gebaseerde economische systeem van 'competitive enterprise'. De concurrentie wordt niet tegengegaan, maar juist aangemoedigd en in dit systeem is er geen plaats voor concurrentie beperkende maatregelen, waardoor de structuur van de detailhandel een meer economische basis kan verkrijgen.

In tegenstelling tot de Verenigde Staten is in ons land ten gevolge van de bepalingen van de vestigingswetgeving een evenwichtige samenstelling van het assortiment, waarbij aansluiting gezocht kan worden aan de veranderingen in de bedrijfskolom, echter onmogelijk. Het afstemmen van het assortiment op de dagelijks terugkerende behoeften van de consument of op een bepaalde groep artikelen waarbij sprake is van produktie- of consumptieverwantschap, wordt bemoeilijkt. Ten gevolge hiervan wordt de concurrentiestructuur van de detailhandel in ons land door de vestigingswetgeving niet alleen ingeperkt wat betreft het assortiment, maar ook wat betreft de aard van de ondernemingen.

¹ Drive-ins en Bantams, *Z.B.-revue*, juni 1961, p. 486 e.v.

² P. Deneffe, Recente ontwikkeling in de Amerikaanse distributie, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1961, p. 257.

Het is aannemelijk dat de oprichting van een detailhandelsonderneming in de vorm van een algemeen levensmiddelenbedrijf of van een 'convenience-store' – afgezien van de vraag of hieraan behoefte is in ons land – door de bepalingen van de vestigingswetgeving wordt belemmerd, omdat het aantrekken van extra gediplomeerde krachten noodzakelijk is. En al vormt deze personeelsfactor voor het grootwinkelbedrijf, in tegenstelling tot het kleinbedrijf, geen wezenlijk bezwaar voor de oprichting van filialen en supermarkets, toch kan ook hier sprake zijn van een assortimentssamenstelling welke in verband met de vestigingswetgeving afwijkt van het optimale assortiment, wanneer voor bepaalde artikelen het aantrekken van gediplomeerden uit het oogpunt van loonposten niet verantwoord wordt geacht, hoewel het voeren van deze artikelen in het assortiment wat betreft afzetmogelijkheid wel verantwoord is. De openheid van het systeem van 'competitive enterprise' zoals men dit in de Verenigde Staten kent, zou de detailhandel in zijn geheel sterker maken en met name het kleinbedrijf ook meer gelegenheid geven tot verweer ten opzichte van het grootwinkelbedrijf. Ondanks het feit dat vele kleine bedrijven in de Verenigde Staten zijn verdwenen, blijkt toch steeds dat deze sector in het distributie-apparaat van grote betekenis is gebleven en zal blijven, waarbij van een verdringing door het grootbedrijf geen sprake is¹. De flexibiliteit van het kleinbedrijf en de grotere mate van differentiatie als een reactie op de massadistributie zijn belangrijke factoren die ertoe hebben geleid dat er zelfs sprake is van een groei van het kleinbedrijf in de Verenigde Staten, hoewel door de concurrentie met het grootwinkelbedrijf het sterftepercentage eveneens toeneemt².

De indeling in bedrijfsgrootte in de Verenigde Staten is niet identiek met de indeling die in ons land gangbaar is, zodat vergelijkingen slechts weer beperkt mogelijk zijn. Evenmin is er sprake van onderlinge vergelijkbaarheid van de Nederlandse en Amerikaanse consument. Het probleem van de uit de stadscentra wegtrekkende bevolking wordt in Nederland veel planmatiger opgevangen, de verkeersdichtheid en afstanden zijn niet identiek, evenmin als de leef-, werk- en consumptiegewoonten. Om deze redenen zijn de hiervoor genoemde vormen van kleinbedrijf slechts voorbeelden, die in ons land geenszins zonder meer kunnen worden nagevolgd. Maar de ontwikkeling in de Verenigde Staten kan ons wel

¹ *Small business, its role and its problems*. Uitgave van Chamber of Commerce of the United States, Washington, 1953, p. 30 e.v.

² A. Guttersohn, *Small Business in den U.S.A.*, St. Gallen, 1957, p. 70 e.v.

leren dat er plaats blijft voor het kleinbedrijf wanneer deze categorie van de detailhandel zich, vooral wat betreft de assortiments-samenstelling en de daarmee samenhangende bedrijfsvorm, weet aan te passen¹. De vestigingswetgeving mag deze aanpassing dan ook niet in de weg staan.

De aanpassing op het gebied van het assortiment kan geschieden door parallellisatie of door specialisatie.

De parallellisatie hangt nauw samen met de massadistributie². Door de toenemende concentratie, waarbij gestreefd wordt naar grotere omzetten, zal de massadistributie nog grotere vormen aannemen. Hierdoor zullen verschuivingen in de economische functies optreden. Deze ontwikkeling kan niet worden tegengegaan en het is in het belang van het kleinbedrijf, dat tijdig een aanpassing mogelijk gemaakt wordt. Daar de massadistributie meestal niet binnen het bereik van het kleinbedrijf ligt en een verbreding van het assortiment slechts voor een beperkt aantal ondernemers mogelijk is om technische en financiële redenen, zal daarom in de meeste branches gestreefd moeten worden naar specialisatie. Naarmate vooral het grootwinkelbedrijf zich toelegt op parallellisatie, worden de mogelijkheden voor specialisatie vergroot. Niet alleen door de parallellisatie, maar ook door de veranderingen in levens- en consumptiegewoonten komen vele nieuwe soorten zaken op waar specialisatie mogelijk is door het opnemen van goederen van een bepaalde herkomst of voor een bepaald doel of voor een bepaalde consumentengroep bestemd. Wanneer het kleinbedrijf een economisch verantwoord assortimentspolitiek voert, behoeft het, wat de kosten betreft, niet zonder meer in een ongunstige positie te verkeren ten opzichte van het grootwinkelbedrijf. Bovendien zal de consument genegen zijn voor een betere bediening en ruimere assortimentskeuze ook een eventueel hogere prijs te betalen. De voorwaarde hiertoe is dat het kleinbedrijf gebruik maakt van de mogelijkheid de consument te benaderen door een meer persoonlijke en ter zake kundige bediening dan waartoe het grootwinkelbedrijf in staat is en tevens dat een zodanig assortiment gevoerd wordt dat concurrentie ook mogelijk is. Wellicht zijn dan de kansen voor het kleinbedrijf in Nederland gunstiger dan in de Verenigde Staten, omdat de Neder-

¹ Zie dienaangaande *Verslag van de in 1961 gemaakte studiereis naar de Verenigde Staten*. Uitgebracht door een onder auspiciën van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel samengestelde studiegroep, bestaande uit ondernemers en functionarissen van middenstandsorganisaties, 1962, p. 34.

² Zie hfdst. 6.1

landse consument in hoge mate is ingesteld op service en bediening. Een indicatie hiervoor kan zijn het feit dat nergens in Europa de bezorging bij de consument aan huis een zo grote vorm heeft angenommen als in ons land¹. De consument in Nederland is verwend, stelt eisen en hiervan kan het kleinbedrijf zijn voordeel trekken door steeds de nadruk te leggen op de service.

Bij deze assortimentspolitiek die afgestemd is op service zullen de vormen van specialisatie zich tussen twee uitersten ontwikkelen. De ouderwetse speciaalzaak zal van minder betekenis worden, maar de speciaalzaak 'nieuwe stijl' in de stadskernen of in de koopcentra zal meer mogelijkheden bieden². De service, zoals deze vroeger verleend werd – vaak beperkt tot het vriendschappelijke persoonlijke contact – zal moeten plaats maken voor een moderne, meer zakelijk ingestelde service op het gebied van bediening, krediet en assortimentssamenstelling, waarbij moderne verkoopmethoden die binnen het bereik van de kleine ondernemers liggen, zoals zelfbediening, moeten worden toegepast³.

In praktisch alle branches is deze specialisatie mogelijk. Het kleinbedrijf in de levensmiddelenbranche kan zich specialiseren op bepaalde behoeften van de consument, bijvoorbeeld zijn dagelijks terugkerende behoeften⁴. In dit geval wordt dan niet zo zeer het ruime, geparalleliseerde assortiment van het grootwinkelbedrijf gevoerd, maar een assortiment dat voorziet in specifieke behoeften van de verbruiker, en dus naar vestigingsplaats kan verschillen. Naast deze specialisatie in de functie is ook een specialisatie in het assortiment denkbaar, waarbij dus een versmalling van het assortiment wordt nagestreefd, bijvoorbeeld op het gebied van chocolaterie en fijne comestibles.

Ook buiten de levensmiddelensector hebben de moderne speciaalzaken bestaansmogelijkheden, waarbij het assortiment meestal meer in de diepte zal moeten worden uitgebreid. Wij denken hier

¹ Een vergelijking tussen de consumenten in Oostenrijk, Duitsland, Italië, Noorwegen en Nederland wordt gegeven in de publikatie van het O.E.E.C., Project nr. 169: *The consumers' food buying habits*, Parijs, 1958.

² Een nadere uitwerking van deze ontwikkeling geeft H. Gross, *Die jüngste Entwicklung der Sortimentsgestaltung in Europa*. Congresrede Stiftung 'IM GRUENE', Aug. 1961.

³ R. Andriessen, Mogelijkheden voor kleinere ondernemers in het 'Zelfbedieningssysteem', *Zelfbediening*, april 1961, p. 22 e.v.

⁴ Dit assortiment omvat meer dan uitsluitend kruidenierswaren, naar analogie van het assortiment dat in andere Europese landen wordt gevoerd. C.O.P., *Distributie van levensmiddelen in West-Duitsland en Zweden in vergelijking met Nederland*, t.a.p., p. 45.

aan speciaalzaken in babykleding, schoenwinkels, parfumeriewinkels, winkels op het gebied van mode, grammofoonplaten, foto-artikelen en vele andere soorten specialisatie, vooral op het gebied van luxe-goederen. Ook hier geldt dat naarmate de parallellisatie van het grootbedrijf toeneemt, de behoefte aan speciaalzaken groter wordt. Het antwoord op de expansie van het grootbedrijf moet dan zijn het specialiseren op het gebied van bepaalde onderdelen, bijvoorbeeld van de textielbranche, waardoor een assortiment kan worden samengesteld, dat in de diepte meer keuzemogelijkheid geeft dan het grootwinkelbedrijf kan bieden. Zo kan het kleinbedrijf in de textielbranche zich specialiseren op bepaalde mode-artikelen; op dezelfde wijze kan ook het kleinbedrijf in de schoenenbranche komen tot een specialisatie in dames-, heren-, kleuter- of sportschoeisels. Wanneer een warenhuis eveneens artikelen uit het assortiment van een speciaalzaak voert, moet het kleinbedrijf ernaar streven dezelfde artikelen met betere keuzemogelijkheid en voorlichting aan te bieden. Omdat het moderne warenhuis vaak een verzameling is van een aantal specialiteiten, zal doorgaans weinig concurrentiemogelijkheid te vinden zijn in de assortimentskeuze. In dit geval zal des te meer nadruk moeten worden gelegd op de eigen sfeer, die het kleinbedrijf zo kan doen verschillen van het grootwinkelbedrijf. Een assortimentspolitiek, waarin door parallellisatie of specialisatie – vooral wanneer het betreft specialisatie in de functie – een aanpassing wordt nagestreefd, wordt, zoals wij reeds in de aanvang van dit hoofdstuk constateerden, door de bepalingen van de Vestigingswet belemmerd.

De assortimentspolitiek kan ook in ruime zin gezien worden. Wanneer *binnen* de branche geen reële mogelijkheden zijn om over te gaan tot parallellisatie of specialisatie is een omschakeling naar een *andere* branche noodzakelijk. Ook wanneer het kleinbedrijf in een bepaalde branche volkomen verdrongen dreigt te worden door het grootbedrijf zal geleidelijk aan een overgang naar een andere branche met meer *bestaansmogelijkheden moeten plaatsvinden*. Dit laatste zal vooral het geval zijn in die branches waar het grootwinkelbedrijf door de technieken van massadistributie een betere positie kan innemen. Het kleinbedrijf dat hiertoe niet in staat is en ook niet kan overgaan tot specialisatie omdat de economische mogelijkheden hiertoe in de betrokken branche te gering zijn, zal óf moeten verdwijnen óf zich moeten verplaatsen naar een andere branche waar de situatie gunstiger is. De noodzaak tot omschakeling naar een andere branche geldt dus ook voor speciaalzaken die

door de parallellisatie van het groot-, midden- en kleinbedrijf hun assortiment geheel of gedeeltelijk zien afgeroomd. De ontwikkelingen in het distributie-apparaat kunnen niet alleen vele speciaalzaken levensvatbaar maken, maar kunnen ook speciaalzaken economisch gezien overbodig doen zijn. Wanneer deze laatste niet tot een zodanige assortimentssamenstelling kunnen geraken dat handhaving in de branche mogelijk is, zullen zij zich moeten omschakelen op een assortiment waarvan de kern behoort tot een andere branche. Het bovenstaande kan met een voorbeeld van een sigarenzaak worden verduidelijkt. Wanneer een sigarenzaak door parallellisatie van andere winkels een te geringe omzet bereikt moet de sigarenhandelaar of zijn assortiment aanvullen met branche-eigen artikelen – pijpen, aanstekers, asbakken enz. – of, eventueel met behoud van de rookwaren, een geheel ander assortiment aanbieden, bijvoorbeeld chocolaterie of boeken en tijdschriften. De omschakeling naar een andere branche, een vorm van assortimentspolitiek in ruime zin dus, is een van de consequenties die het kleinbedrijf zal moeten durven aanvaarden, wanneer het zijn bestaansrecht economisch gezien wil concretiseren.

Door de beperkingen die de vestigingswetgeving oplegt bij verandering of verruiming van de branchegrenzen, is het kleinbedrijf niet volledig tot deze vaak noodzakelijke omschakeling in staat. Wanneer deze aanpassing echter niet kan geschieden, zullen door de expansie van het grootbedrijf en door de onderlinge concurrentie in het midden- en kleinbedrijf een belangrijk aantal zaken moeten verdwijnen. Om zich in deze tijd van toenemende concurrentie te kunnen verweren en tot ontplooiing te komen, moet het kleinbedrijf zich dan ook niet verzetten tegen een verruiming van de branchegrenzen, waardoor omschakeling mogelijk wordt gemaakt. Speciaalzaken die niet meer levensvatbaar zijn, alsook randbedrijven die niet tot omschakeling in staat zijn, zullen verdwijnen¹. Economisch gezien zal het kleinbedrijf door deze sanerende invloeden aan kracht winnen. Sociaal gezien zal dit wellicht voor de betrokkenen nadelen met zich meebrengen². Maar daar de economische positie van het kleinbedrijf uiteindelijk be-

¹ Neefjes schat dat in de nabije toekomst alleen al in de levensmiddelensector 30.000 bedrijven zullen verdwijnen omdat de kritische omzet niet behaald wordt. W. H. Neefjes, *Waar gaat het met de detailhandel heen?* Publikatie van het Productiviteitscentrum voor het Midden- en Kleinbedrijf, nov. 1960, p. 10.

² Een van deze nadelen kan betrekking hebben op de overgang naar loondienst. Coens gaat nader in op de sociologische problematiek, die deze omschakeling van de zelfstandige arbeid naar arbeid in loondienst met zich meebrengt. D. H.

palend zal zijn voor de plaats die het kleinbedrijf in de toekomst zal innemen, kunnen aan deze sociale overwegingen slechts motieven ontleend worden om de nadelige gevolgen van de omschakeling zoveel mogelijk op te vangen. De omschakeling zelf is er echter niet minder noodzakelijk om. Niet het groepsbelang, maar het belang van het kleinbedrijf in zijn geheel moet doorslaggevend zijn. Wanneer het kleinbedrijf door het kiezen van een juiste vestigingsplaats, door een verantwoorde assortimentssamenstelling en door toepassing van moderne verkoopmethoden de zo gevarieerde behoeften van de consument op een geheel eigen wijze, waarin de specifieke eigenschappen van het kleinbedrijf tot uitdrukking komen, weet te dienen, zal het onmisbaar blijken te zijn in de behoeftenvoorziening. Om dit mogelijk te maken moet dan ook meer ruimte gelaten worden voor assortimentssamenstelling en omschakeling. Aanpassing van de Vestigingswet is dan ook in dit opzicht van levensbelang.

Na het behandelde omtrent de assortimentssamenstelling en het omschakelingsproces moet als derde factor waarbij sprake is van een tegenstelling tussen de dynamiek en de Vestigingswet genoemd worden de opleiding.

De huidige bedrijfsvoering stelt, zoals geconstateerd in hoofdstuk 5.1, geheel andere eisen aan de ondernemer. Ongetwijfeld heeft de vestigingswetgeving bijgedragen tot een verbetering van de opleiding, maar hiermee wil geenszins gezegd zijn dat nu ook de kennis van de ondernemers 'mede dank zij de eisen der vestigingswet op een redelijk peil'¹ zou liggen. De kennis op grond van genoten onderwijs is bij de ondernemers in het kleinbedrijf vaak nog gering², maar de Vestigingswet in zijn huidige vorm zal hierin weinig verandering kunnen brengen. Nu er meer organisatorische en bedrijfs-economische capaciteiten vereist worden kan deze wet geen garantie geven voor het slagen van de ondernemer in het midden- en kleinbedrijf. Dit is ook nooit de opzet geweest van de vestigingswetgeving. De noodzaak tot zelfwerkzaamheid van de ondernemer

Goens, *De overgang van middenstander naar loonarbeider*. Case-studies in een West-vlaamse plattelandsgemeente. Licentiaatsverhandeling te Leuven, 1962.

¹ Aldus P. M. van Nieuwenhuyzen, *Recente ontwikkelingen in de distributie in Nederland, Handelsoverzicht, Maandblad van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg*, mei 1962, p. 4. Cursivering schrijver.

² Zie hierover de uitgave van de Ned. Middenstandsbank, *Opvolging in het familiebedrijf, Economische publikaties*, nr. 30, juni 1959, p. 7, en E.I.M., *School- en Vakopleiding van de Ondernemers in Ambacht en Detailhandel*, 's-Gravenhage, 1955, p. 45-49.

houdt ook in dat deze alleen dan een gunstige concurrentiepositie kan innemen, als hij zich de moeite getroost te beantwoorden aan de hogere eisen die een doelmatig bedrijfsbeheer hem stelt, eisen die op een ander terrein en een ander niveau liggen dan die gesteld door de Vestigingswet.

Een verbetering in dit opzicht is mogelijk door het onderwijs meer op de specifieke problemen, waarmee de ondernemer van nu geconfronteerd wordt, af te stemmen. Dit zal ongetwijfeld de animo voor de studie en daarmee voor het ondernemerschap vergroten. Omdat de factor opleiding nauw verband houdt met de opvolgingsproblematiek, kunnen hierdoor ook een aantal moeilijkheden die zich op het gebied van de opvolging voordoen, voor een deel worden ondervangen¹. Immers de opvolging wordt vooral nadelig beïnvloed door de geringere belangstelling die er voor het ondernemerschap in het midden- en kleinbedrijf is. Deze afnemende belangstelling is voornamelijk te wijten aan een onderwaardering voor het midden- en kleinbedrijf, maar naarmate dit deel van het economisch leven zich meer aanpast aan de veranderingen in het distributie-apparaat, waardoor de nadruk meer op de ondernemersfunctie komt te liggen, en naarmate het onderwijs dienovereenkomstig op een hoger niveau gebracht wordt, zal deze onderwaardering geleidelijk aan plaats maken voor een alleszins gerechtvaardigde waardering. Deze statusverhoging kan niet bereikt worden door de vestigingswetgeving die slechts minimale eisen kan stellen. Ook hier is zelfwerkzaamheid, die uitgaat boven de minimumeisen, een noodzaak om de dynamische ontwikkeling te kunnen volgen. Hiertoe moet dan ook in de opleiding meer ruimte gegeven worden, zonder de verplichting om zich de in vele opzichten vaak verouderde kennis eigen te maken.

Na geconstateerd te hebben dat op het gebied van de assortiments-samenstelling, de omschakeling en de opleiding, de Vestigingswet en de dynamiek lijnrecht tegenover elkaar staan, brengen wij de aan het slot van hoofdstuk 4.3 geponeerde probleemstelling in herinnering. Deze was als volgt geformuleerd: Is de doelstelling van de

¹ Het E.I.M. heeft berekend, dat jaarlijks ongeveer 4% van de 240.000 ondernemers in detailhandel en ambacht, dus rond 9.500 ondernemers, in aanmerking komen voor vervanging. Hiertegenover staat een aanbod van slechts 8.000 ondernemers. Zie hierover E.I.M., *Enkele aantekeningen met betrekking tot de behoeften aan nieuwe ondernemers in ambacht en detailhandel*, 's-Gravenhage, 1956 en P. H. J. F. Th. Schnellen, Vestiging in de middenstand, *Economie*, sept. 1957.

Vestigingswet – door het verplicht stellen van bepaalde toelatings-eisen te waarborgen dat de ondernemer, die zich in het kleinbedrijf vestigt, in bepaalde opzichten, tot op zekere hoogte bekwaam is – dwingend genoeg om in de huidige situatie de in vele opzichten steeds meer belemmerende vestigingseisen voor de gehele detailhandel te stellen? Deze vraag moet gezien de hiervoor uiteengezette overwegingen ontkennend worden beantwoord. De huidige situatie in de detailhandel maakt het noodzakelijk dat de consequenties van de structurele veranderingen in het distributie-apparaat in het vestigingsbeleid tot uitdrukking komen. Dit kan op tweeërlei wijze geschieden. Op de eerste plaats kan de vestigingswetgeving in zijn bestaande vorm aangepast worden aan deze veranderingen, waarmee overigens de laatste jaren reeds een aanvang is gemaakt, zoals nader zal worden uiteengezet. Wanneer geconstateerd moet worden dat deze vorm van aanpassing geen afdoende oplossing zou bieden voor de reeds uiteengezette moeilijkheden, is een andere, verdergaande vorm van aanpassing noodzakelijk, waarbij de thans gestelde toelatingseisen moeten worden gewijzigd en de doelstelling van de Vestigingswet op een andere wijze moet worden nagestreefd.

8.2 DE THANS NAGESTREEFDE AANPASSING VAN DE VESTIGINGSWETGEVING

Zoals in het voorgaande hoofdstuk is uiteengezet, hebben de veranderingen binnen het distributie-apparaat voor de ondernemer in het kleinbedrijf tot gevolg dat geheel andere eisen betreffende de ondernemerscapaciteiten moeten worden gesteld en dat de assortimentspolitiek meer ruimte moet worden gegeven. In een aantal vestigingsbesluiten van de laatste jaren is getracht de vestigingswetgeving dienovereenkomstig aan te passen.

De aard en inhoud van de vestigingseisen, maar vooral het hiermede samenhangende parallellisatievraagstuk hebben in de afgelopen jaren vooral in de belangstelling gestaan in verband met de voorbereiding van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961, door welk besluit de Vestigingswet Bedrijven 1954 van toepassing is verklaard op de gehele levensmiddelensector.

In 1956 zijn een drietal belangrijke publikaties betreffende de parallellisatie uitgebracht, te weten het rapport Vestigingsbeleid in detailhandel en ambacht van de Commissie Schrijvers, de Nota inzake het parallellisatievraagstuk uitgebracht door de Midden-

standsraad en het S.E.R.-advies inzake de parallellisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel.

Het rapport van de Commissie Schrijvers beoogde niet zozeer te adviseren aangaande het ontwerpen van nieuwe vestigingsbesluiten, als wel de grote lijnen te schetsen, die bij het vestigingsbeleid van belang zijn. In dit rapport wordt op grond van de gewenste vrijheid in assortimentskeuze een verruiming van het te voeren assortiment bepleit, daar er 'in de verschillende bedrijfssectoren een toenemende spanning is ontstaan, doordat het assortiment dat men op een voldoende deskundige wijze zou kunnen voeren, breder is dan de branche-omschrijving toelaat'¹. Als voorlopige oplossing voor de parallellisatie is voorgesteld om voor de ondernemers die zich willen vestigen een aanmerkelijke verruiming van de branche mogelijk te maken, waardoor van de aanvang af een breed assortiment zou kunnen worden gevoerd. De reeds gevestigde ondernemers zouden door aanvullende diploma's in staat gesteld moeten worden bepaalde artikelgroepen aan het bestaande assortiment toe te voegen².

De Nota inzake het parallellisatievraagstuk, uitgebracht door de Middenstandsraad in 1956 is meer direct gericht op de parallellisatie³. In deze nota wordt eveneens een verruiming van de branchegrenzen voorgesteld. Gewezen wordt op de mogelijkheid van sector-diploma's, alsook op diploma's die op grond van een soort wederkerigheidsbeginsel eveneens het recht geven bepaalde artikelen of artikelgroepen uit andere branches in het assortiment op te nemen.

In hetzelfde jaar is uitgebracht het S.E.R.-advies 1956 inzake de parallellisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel. In dit advies is het begrip 'algemeen levensmiddelenbedrijf' geïntroduceerd, waarnaast de bestaande bedrijfsindeling met de daarvoor geldende diploma's behouden zou blijven. Het assortiment van dit algemeen levensmiddelenbedrijf zou breed, maar ondiep van samenstelling moeten zijn en die artikelen omvatten die tot de dagelijks voorkomende behoeften van de consument behoren. Deze artikelen zouden niet alleen tot levensmiddelen beperkt moeten blijven; ook die artikelen zouden aan het assortiment kunnen worden toegevoegd, waarvoor ten aanzien van de verkoop geen ver- gaande vakkennis noodzakelijk is.

¹ Rapport Commissie Schrijvers, 1956, t.a.p., p. 19.

² Rapport Commissie Schrijvers, 1956, t.a.p., p. 15 en 16.

³ *Nota inzake het parallellisatievraagstuk*, t.a.p.

Het voor dit assortiment benodigde diploma, dat op de praktische bedrijfsuitoefening zou moeten zijn gericht, zou ook de mogelijkheid moeten geven een gespecialiseerd assortiment te voeren, terwijl andersom ook de gespecialiseerde ondernemer door een bepaalde aantekening het diploma algemeen levensmiddelenbedrijf zou moeten kunnen verwerven. Op deze wijze zou parallellisatie beter mogelijk zijn.

In 1958 verscheen het ontwerp Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven¹, waarin wel dit begrip algemeen levensmiddelenbedrijf werd overgenomen uit het S.E.R.-advies, maar in een gewijzigde en meer ingewikkelde vorm. Het assortiment van dit nieuwe bedrijfstype – beperkt tot uitsluitend levensmiddelen – zou ten minste vijf van de acht mogelijke groepen levensmiddelen moeten omvatten, waaronder het kruideniersassortiment. Verder moest het assortiment in ieder van deze groepen van een ‘redelijke hoeveelheid’ en de omzet ‘van enige betekenis’ zijn. De mogelijkheid voor de gespecialiseerde detaillist dit algemeen levensmiddelendiploma te verkrijgen, werd bemoeilijkt door het feit dat geen deeldiploma of aantekening op een bestaand diploma mogelijk was.

Dit ontwerp heeft veel kritiek uitgelokt. De voornaamste bezwaren waren de moeilijke praktische uitvoering van het ontwerp, de indirecte bevoordeling van het grootwinkelbedrijf door de ‘vijfgroepeneis’, de geringe mogelijkheid tot een rationele en flexibele toepassing van de parallellisatie en de beperking hiervan tot uitsluitend het terrein van de levensmiddelen. Dit laatste in tegenstelling tot het S.E.R.-advies.

In 1960 heeft de S.E.R. over dit ontwerp-besluit advies uitgebracht², waarbij een geheel andere oplossing voor het parallellisatieprobleem werd voorgesteld. Was het uitgangspunt van het ontwerp Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1958 gelegen in het zoeken naar een aanpassingsmogelijkheid aan de op dat moment bestaande verlangens betreffende parallellisatie, in het S.E.R.-advies 1960 is, **meer nog dan in het advies van 1956**, gezocht naar een oplossing waarbij de grondslagen en doeleinden van de vestigingswetgeving aan de structuurveranderingen konden wor-

¹ Dit ontwerp is opgenomen in het *Mededelingenblad Bedrijfsorganisatie*, 21 maart 1958.

² S.E.R., *Advies inzake de vestigingsbesluiten voor de kleinhandels- en ambachtsbedrijven op het gebied van de levensmiddelenvoorziening, voor de kleinhandel in tabaksartikelen, voor de kleinhandel in drogisterijartikelen en voor de kleinhandel in parfumerieën*, 's-Gravenhage, 1960.

den aangepast. Dit komt voornamelijk tot uitdrukking in de branche-omschrijving en de vakbekwaamheidseis.

Betreffende de branche-omschrijving merkt het advies op, dat de beperking van de bewegingsvrijheid van de ondernemer door de juridische branche-afbakening tot spanningen kan leiden: 'De spanning tussen de eindeloze gevarieerdheid van de praktijk enerzijds en de noodzaak van schematisering anderzijds wordt vooral voelbaar in een tijdvak als het huidige, dat door snelle veranderingen op allerlei gebied wordt gekenmerkt'¹.

Teneinde de bewegingsvrijheid van de ondernemer te vergroten heeft de S.E.R. voorgesteld de verschillende gespecialiseerde levensmiddelenbedrijven te typeren door een kernassortiment. Bepalend voor de vraag welk bedrijf wordt uitgeoefend zou de verkoop van een beperkt aantal artikelen of het verrichten van bepaalde handelingen (in het ambacht) zijn. Naast hun kernassortiment of kernhandelingen zouden alle gespecialiseerde levensmiddelenbedrijven de levensmiddelen mogen verkopen die als gemeenschappelijke waren zouden worden aangeduid, welke waren werden onderverdeeld in 11 groepen. Enige van deze artikelen waren bepaalde grutterswaren, conserven, koffie, thee, verpakte gesteriliseerde melk en melkprodukten, boter, margarine, eieren, cacao, alsook verpakte aardappelen, groenten en fruit. De artikelen die in de levensmiddelensector worden verkocht zouden derhalve kunnen worden onderscheiden in 'artikelen voor welker verkoop een speciale vakbekwaamheid is vereist' (de artikelen die het kernassortiment vormen, voor de verkoop waarvan het vakdiploma vereist is) en 'artikelen voor welker verkoop een zekere vertrouwddheid met levensmiddelen een voldoende garantie van vakbekwaamheid is'² (de gemeenschappelijke waren die iedere gespecialiseerde ondernemer in de levensmiddelenbranche zonder de noodzaak van aanvullende diploma's kan verkopen). Door dit onderscheid zouden de parallellisatiemogelijkheden in de levensmiddelensector kunnen worden vergroot. De kruidenier zou behalve zijn kruidenierswaren bijvoorbeeld ook verpakte aardappelen en groenten kunnen verkopen, de bakker en de melkhandelaar zouden in hun assortiment ook bepaalde kruidenierswaren kunnen opnemen zoals specerijen, rijst, suiker, jam, koffie, thee en gedroogde vruchten.

De mogelijkheid tot parallellisatieverruiming, zoals dit werd

¹ S.E.R.-advies 1960, t.a.p., p. 30.

² S.E.R.-advies 1960, t.a.p., p. 35 en 36.

voorgesteld in het S.E.R.-advies van 1960, is overgenomen in het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961, (Stb. 23), dat op een gering aantal wijzigingen na overeenkomt met het voorontwerp van de S.E.R.¹ Naast het kernassortiment mogen dus nu alle gespecialiseerde levensmiddelenbedrijven de artikelen verkopen die zijn opgenomen op de lijst van gemeenschappelijke waren. Voor de kruideniers is, overeenkomstig het S.E.R.-advies, nog wat extra ruimte voor parallellisatie geschapen, door voor hen tevens de verkoop van een beperkt aantal artikelen als tabak en enige drogisterij-artikelen mogelijk te maken. Geïntroduceerd zijn tevens een tweetal nieuwe bedrijfstypen. Allereerst het beperkte levensmiddelenbedrijf waarvan het assortiment gevormd wordt door ten hoogste twee artikelgroepen van de gemeenschappelijke waren, voor welk bedrijf geen diploma van vakbekwaamheid is vereist. Een tweede nieuw bedrijfstype is de kleinhandel in vlees, onder welk bedrijf wordt verstaan het aan particulieren verkopen van vlees, dat niet op de plaats van verkoop voor onmiddellijke consumptie is of wordt gereed gemaakt. Ten slotte moet genoemd worden een nieuwe regeling met betrekking tot het broodverkopersbedrijf, waardoor het mogelijk gemaakt is voor filialen van broodbakkersondernemingen de gemeenschappelijke waren in het assortiment op te nemen. Gelijktijdig met het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 werden afgekondigd het Vestigingsbesluit kleinhandel in tabaks-artikelen (Stb. 20), het Vestigingsbesluit kleinhandel in drogisterij-artikelen (Stb. 21) en het Vestigingsbesluit kleinhandel in parfumerieën (Stb. 22).

Het grote voordeel van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 is dat de oplossing die men meent te hebben gevonden voor parallellisatieverruiming – namelijk het onderscheid tussen de waren waarvoor een diploma van vakbekwaamheid is vereist en de gemeenschappelijke waren, die door iedere gespecialiseerde ondernemer kunnen worden verkocht – ook buiten de levensmiddelensector kan worden toegepast. Dit is met name het geval in het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven². Ook

¹ De verschilpunten tussen het S.E.R.-advies en de Vestigingsbesluiten zijn aangegeven in de publikatie *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 43, 10 febr. 1961, alsook in de Nota van Toelichting van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961, par. 8.

² Dit ontwerp is gepubliceerd in het *Mededelingenblad Bedrijfsorganisatie*, 13 maart 1962. Het ontwerpbesluit omvat de kleinhandel in huishoudelijke artikelen, de kleinhandel in serviezen, de kleinhandel in lederwaren en reisartikelen, de kleinhandel in sportartikelen, de kleinhandel in ijzerwaren en gereedschappen.

hier worden de branches in deze sector getypeerd door een kern-assortiment en is de figuur van het beperkte gebruiksartikelenbedrijf gecreëerd. Onder de uitoefening van dit bedrijf wordt verstaan het bedrijfsmatig aan particulieren verkopen van gemeenschappelijke gebruiksartikelen, behorende hetzij tot ten hoogste twee van de 21 groepen van gemeenschappelijke artikelen, hetzij tot meer dan twee van die groepen, voor zover het waren betreft vermeld in bijlage II van het ontwerpbesluit. Deze bijlage omvat hoofdzakelijk een aantal zeer eenvoudige huishoudelijke artikelen, voor de verkoop waarvan de ondernemer in de gebruiksartikelensector zonder meer bekwaam wordt geacht. Wanneer dit ontwerpbesluit als zodanig van toepassing zou worden verklaard, kunnen de ondernemers in de sector gebruiksartikelenbedrijven hun assortiment uitbreiden met de gemeenschappelijke artikelen, voor zover dit in samenhang met de kernwerkzaamheden kan geschieden, en met de 'vrije waren' die in bijlage II zijn opgesomd¹. Bovendien zijn voor de meeste branches in deze sector nog een aantal andere waren aan deze artikelen toegevoegd. De ondernemer buiten de sector van gebruiksartikelenbedrijven, bijvoorbeeld de levensmiddelenbedrijven, kan volgens het ontwerpbesluit tot parallellisatie overgaan door de uitoefening van het beperkte gebruiksartikelenbedrijf, waarvoor geen diploma van vakbekwaamheid is vereist.

De meer flexibele branche-afbakening, die is nagestreefd in het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 en het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven, is onder meer ook beoogd in twee vestigingsbesluiten betreffende de meubileringsbedrijven en de textielbranche, beide afgekondigd op 12 februari 1962.

In het Vestigingsbesluit meubileringsbedrijven 1962 (Stb. 25) is met behoud van de bestaande regeling voor de branches in deze bedrijfstak, ook een branche gecreëerd die de andere overkoepelt, namelijk het woninginrichtersbedrijf, welk bedrijf ten minste drie van de zeven bestaande branches in de meubileringssector moet omvatten. Voor deze nieuwe bedrijfstak wordt, wat betreft de vakbekwaamheid, uitsluitend theoretische en bedrijfseconomische kennis geëist, waarbij in het bijzonder aandacht wordt gegeven

de kleinhandel in speelgoedartikelen, de kleinhandel in edelmetaal, het goud- en zilversmidbedrijf, de kleinhandel in uurwerken, het uurwerkkerstellersbedrijf en het beperkte gebruiksartikelenbedrijf.

¹ In de kleinhandel in huishoudelijke artikelen en in het beperkt gebruiksartikelenbedrijf maken deze gemeenschappelijke artikelen reeds deel uit van het kernassortiment.

aan een doelmatige bedrijfsvoering. Tevens zijn in dit besluit maatregelen getroffen, waardoor men bij een combinatie van bedrijfstakken in de regel niet alle diploma's behoeft te behalen, daar met eenvoudige aantekeningen op een van de diploma's kan worden volstaan.

In het Vestigingsbesluit kleinhandel in textielgoederen 1962 (Stb. 26) is een nog verdergaande oplossing gezocht voor de verruiming van de branchegrenzen door een samensmelting van de meeste voordien afzonderlijk bestaande regelingen. De oorspronkelijk negen verschillende branches die het oude vestigingsbesluit telde, zijn samengevoegd tot vier bedrijfstakken, namelijk de kleinhandel in textielgoederen, in bontartikelen, in dameshoeden en het beperkte textielbedrijf. De kleinhandelaar in textielgoederen is gerechtigd tot verkoop van alle artikelen in de textielbranche. De regeling voor het beperkte textielbedrijf vertoont verwantschap met het beperkte levensmiddelenbedrijf in het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 en het beperkte gebruiksartikelenbedrijf in het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven. Voor de uitoefening van dit bedrijf – waaronder valt de verkoop van kousen, sokken en kleinvakartikelen – is het stellen van de eis van vakbekwaamheid overbodig geacht.

Niet alleen is in de recente vestigingsbesluiten aanpassing gezocht ten aanzien van de assortimentsverruiming, maar ook ten aanzien van de kennis die de praktijk aan de huidige ondernemer stelt.

In het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 wordt de vereiste vakbekwaamheid niet meer nagenoeg uitsluitend beperkt tot de warenkennis, maar getracht is door een wijziging in de inhoud van deze eis aan de veranderde omstandigheden tegemoet te komen. Zo wordt van de kruidenier vereist 'enige kennis omtrent de bijzondere economische aspecten bij de uitoefening van dat bedrijf'. Voor de verschillende branches worden eisen gesteld waarvan de inhoud kan worden aangepast aan de specifieke toestanden binnen de branche, zoals 'kennis omtrent de koopmotieven en verkoopargumenten' en 'benodigde bijzondere verkoopkunde'¹.

Ook in het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven omvat de eis van vakbekwaamheid behalve de voor elke branche

¹ Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 (Stb. 23), art. 5, C.; de eisen aldaar genoemd onder d-f zijn ook voor andere branches in deze sector van toepassing.

noodzakelijke warenkennis onder andere: 'enige kennis omtrent hetgeen overigens nodig is voor een efficiënte uitoefening van dit bedrijf', 'enige kennis omtrent de leverings- en betalingsvoorwaarden', 'kennis van de factoren die van invloed zijn op de prijsvorming bij de uitoefening van dit bedrijf, alsmede het kunnen toepassen van de beginselen van de kostprijsberekening'¹. Sinds de afkondiging van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 is de noodzaak van aanpassing van het onderwijs aan de in het besluit gestelde eisen tevens aangegrepen als een mogelijkheid het onderwijs dienaangaande te herzien. De aanpassing van de vestigingseisen is, wat de opleiding betreft, echter beperkt gebleven tot de eis van vakbekwaamheid, die daardoor meer omvattend geworden is. De eis van handelskennis is sinds het ontstaan van de wet nagenoeg onveranderd gebleven, hoewel desondanks getracht wordt opleiding en examens zoveel mogelijk af te stemmen op actuele en praktische vraagstukken. Dit is met name het geval bij het onderwijs op de detailhandelsscholen.

Uit het voorgaande blijkt, dat getracht is de vestigingswetgeving, zowel wat betreft de mogelijkheden tot een verantwoorde assortimentssamenstelling, als wat betreft de in de wet gestelde eisen ten aanzien van de ondernemersopleiding, aan te passen aan de gewijzigde omstandigheden. De vraag kan echter gesteld worden of hiermee ook in voldoende mate tegemoetgekomen wordt aan de in de hoofdstukken 5 en 6 behandelde veranderingen die op de bedrijfsuitoefening in de detailhandel van invloed zijn geweest. Voor een juist antwoord hierop kan het nuttig zijn in een samenvatting de voor- en nadelen van de wet tegenover elkaar te stellen. De mate nu waarin deze tegen elkaar opwegen, is dan mede bepalend voor de noodzaak tot afschaffing, aanpassing of handhaving van de Vestigingswet Bedrijven 1954. Tevens is hierbij van belang in hoeverre deze nadelen kunnen worden vermeden door de doelstelling van de wet op een minder ingrijpende wijze te realiseren.

8.3 HET AFWEGEN VAN DE VOOR- EN NADELEN VAN DE VESTIGINGSWETGEVING

Het is niet eenvoudig een gespecificeerde balans op te maken van de voor- en nadelen van de vestigingswetgeving omdat de waar-

¹ Ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven, t.a.p., art. 5, C; de eisen aldaar genoemd onder b-g zijn ook voor andere branches in deze sector van toepassing.

dering van vele factoren niet kwantitatief kan worden vastgesteld. Wanneer echter toch gepoogd wordt tot een afweging te komen, moet beseft worden dat door de grote verscheidenheid van situaties voor iedere ondernemer en voor iedere branche dit globale beeld altijd onvolledig zal moeten blijven. Ook hier moet opgemerkt worden, dat niet alleen de branches onderling verschillen, maar ook dat binnen eenzelfde branche plaatselijke en regionale verschillen zijn op te merken, waardoor de invloed van de dynamiek en de concurrentie uiteenloopt.

Als voordeel van de vestigingswetgeving kan worden genoemd de mogelijkheid de ondernemer te verplichten tot het voldoen aan bepaalde toelatingseisen. Hierdoor is het uitgesloten dat personen, die niet over de minimaal vereiste bekwaamheid beschikken die men voor vestiging en uitoefening van een bedrijf noodzakelijk acht, zich vestigen. Het is niet vast te stellen hoe groot de categorie ondernemers is die hun kennis uitsluitend hebben verkregen omdat dit verplicht gesteld is, maar wel is het waarschijnlijk dat met het wegvallen van de dwang de belangstelling voor de opleidingen in eerste instantie zal afnemen. Toch menen wij, dat, wanneer het mogelijk zou zijn op een nieuwe basis dwingende voorschriften te vervangen door stimulerende maatregelen, de afnemende belangstelling wellicht geheel kan worden ondervangen. Men moet toch beseffen dat sinds de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 in werking is getreden, de mentaliteit van de ondernemer in de detailhandel is veranderd in die zin, dat steeds meer ondernemers ervan overtuigd zijn dat kennis van de bedrijfsvoering een eerste voorwaarde is voor het slagen van de onderneming. Doordat het aantal randbedrijven is afgenomen en de gemiddelde grootte van de ondernemingen aanmerkelijk is toegenomen, worden aan de ondernemers van nu steeds zwaardere eisen ten aanzien van de bedrijfsvoering gesteld. Dientengevolge zullen de ondernemers meer dan ooit – ongeacht of zij hiertoe bij wet verplicht zijn – alles in het werk stellen om te voldoen aan de eisen van de praktijk. Hiermee is het voordeel van de Vestigingswet reeds aanmerkelijk in waarde verminderd; de specifieke groep ondernemers die de verplichting tot opleiding nodig heeft, is immers aanmerkelijk kleiner geworden.

Niet alleen de ondernemersmentaliteit in de detailhandel is gewijzigd maar ook de waarde van de door de wet gestelde eisen is afgenomen. De criteria vakbekwaamheid, handelskennis en kredietwaardigheid zijn de laatste vijftientwintig jaar uiteraard ook niet onveranderd gebleven en zijn door de dynamische ontwikkeling

en de structurele veranderingen die in de detailhandel hebben plaatsgevonden in een ander licht komen te staan.

Dit manifesteert zich vooral wat betreft de eis van vakbekwaamheid, waarvan de warenkennis het belangrijkste onderdeel vormt. In hoofdstuk 5 is opgemerkt, dat de eisen op het gebied van de warenkennis minder noodzakelijk zijn geworden door de toeneming van de verpakte en merkartikelen en door het overnemen van de voorlichtende taak op dit gebied door de fabrikant, door de reclame en door de consumentenorganisaties. Door de grote differentiatie van artikelen die in kwaliteit praktisch niet verschillen is het overzien van de aangeboden goederen, zowel voor de detaillist als voor de consument onmogelijk geworden¹. De detaillist kan niet meer bepalen wat de samenstelling van vele artikelen is en behoeft dit ook niet, daar dit voor zover van belang, op de verpakking is vermeld. Tevens brengen de moderne verkooptechnieken de consument ertoe zelfstandig een keuze te doen uit de uitgestalde waren. Vooral in de zelfbedieningszaken is de consument niet zo sterk meer geïnteresseerd in voorlichting op het gebied van warenkennis. Bij zijn keuze toont hij vaak een ongemotiveerde voorkeur voor artikelen op grond van reclame of omwille van verpakking, praktische bruikbaarheid, houdbaarheid en bereidingstijd. Wanneer hij bij zijn keuze geadviseerd wil worden is dit meer op het gebied van aanbiedingen en prijsverschillen, dan wat betreft de samenstelling van de artikelen. De voorlichting welke wordt gevraagd berust derhalve niet meer voornamelijk op warenkennis, maar veel meer op verkoopkunde.

Door deze verschuiving van warenkennis naar verkoopkunde en door de geheel andere problematiek waarmee de huidige detaillist, zoals in de voorgaande hoofdstukken is aangetoond, in zijn ondernemerschap wordt geconfronteerd, is kennis van de praktische bedrijfsvoering van veel meer belang geworden. Deze kennis ligt op het gebied van de concurrentiepositie, financiering, assortimentspolitiek, toepassing van moderne verkoopmethoden, consumentengedrag en kostencomputatie. Deze verschuiving op het gebied van de kennis die de hedendaagse ondernemer zich eigen moet maken, laat de in de vestigingsbesluiten gestelde eis van vakbekwaamheid niet onberoerd.

¹ Günther Mehlem, *Die Stellung des Verbrauchers in der Marktwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung seines Verhältnisses zur Warenqualität*, Hamburg, 1960, p. 103 e.v.

In tegenstelling tot de inhoud van de eis van vakbekwaamheid die voor elke branche verschilt, zijn de beide andere toelatingseisen, namelijk die van handelskennis en kredietwaardigheid op alle branches gelijkelijk van toepassing, voor zover althans aan deze eisen moet worden voldaan.

Teneinde bij de redactie van de vestigingsbesluiten niet telkens in herhalingen te treden wat betreft deze eisen, is in 1958 afgekondigd het Basisbesluit vestigingseisen kredietwaardigheid en handelskennis (Stb. 417). In de bijlagen bij dit besluit wordt de inhoud van deze eisen omschreven en worden regelingen gegeven betreffende de wijze waarop door bewijsstukken kan worden aangetoond dat aan de eisen is voldaan. In de vestigingsbesluiten kan naar dit Basisbesluit worden verwezen. In het algemeen komen de in dit besluit gestelde eisen, behoudens enige verbeteringen en aanvullingen, overeen met de eisen die gesteld zijn in de besluiten gebaseerd op de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Volgens het Basisbesluit omvat de eis van handelskennis 6 onderdelen, namelijk bedrijfseconomie, boekhouden, rekenen, organisatie van de handel en handelsverkeer, rechts- en wetskennis, Nederlandse taal en correspondentie. Weliswaar is de redactie van de exameneisen gewijzigd – de vakken bedrijfsleer en handelskennis worden nu aangeduid als bedrijfseconomie en organisatie van handel en handelsverkeer – maar qua inhoud zijn deze eisen praktisch identiek aan die van de vestigingsbesluiten ingesteld op grond van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937. Het examen blijft hoofdzakelijk beperkt tot het administratief terrein, hoewel de eisen die door de praktijk aan de moderne ondernemer gesteld worden veel verder reiken¹. De eis van handelskennis, die bovendien beperkt moet blijven tot een minimumniveau, kan derhalve slechts een steeds geringer wordende bijdrage leveren in de opleiding tot ondernemer. Het feit dat bijna de helft van de kandidaten voor het middenstandsdiploma studeert niet met het doel zich als ondernemer te vestigen, maar hoofdzakelijk om meer algemene ontwikkeling op te doen², mag wel een reclame genoemd worden voor de opleiding, maar of dit nu ook aantoonst dat er sprake is van een ondernemersopleiding valt sterk te betwijfelen. Men zou hiermede misschien het tegendeel kunnen bewijzen.

¹ Zie hierover Goldschmidt, Enige aspecten van het ondernemerschap van de middenstander, t.a.p., p. 21 en de bespreking van deze rede door J. F. Haccoü in *De Economist*, sept./okt., 1961, p. 706 e.v.

² Van middenstandscursus naar handelsavondschool? Redactioneel artikel in *Ons Handelonderwijs*, nov. 1960, p. 51.

Van nog minder betekenis is de eis van kredietwaardigheid, die eveneens in het genoemde Basisbesluit wordt geregeld. De eis houdt in dat bij vestiging voldoende bedrijfskapitaal aanwezig moet zijn om de aanschaffing van de benodigde bedrijfsmiddelen te kunnen financieren alsook om het bedrijf gedurende het eerste jaar op een gezonde financiële basis te kunnen uitoefenen. In geval van verandering van leiders of verplaatsing en uitbreiding van het bedrijf kan worden volstaan met aan te tonen dat de kredietwaardigheid ondanks deze veranderingen niet of vrijwel niet zal verminderen. De waarde van de eis van kredietwaardigheid is twijfelachtig geworden. De oorspronkelijke opzet is geweest de ondernemer te behoeden voor kapitaalverlies, zoals uit het volgende citaat uit de M. v. T. van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 blijkt: 'Mogen al enkelingen slagen, groot is het aantal dergenen die bij gebrek aan kennis en ervaring teleurgesteld uitkomen en zodoende het *weinige* kapitaal, dat zij als inzet in den strijd om een zelfstandig bestaan konden bijbrengen, inboeten'¹. Deze opzet paste nog wel in een tijd toen men met een klein aanvangskapitaal een onderneming kon beginnen, maar nu is hiervan geen sprake meer, zodat de mogelijkheid zich lichtvaardig te vestigen uit dezen hoofde reeds is afgenomen.

Om bovenstaande reden, maar ook op grond van praktische overwegingen werd de eis van kredietwaardigheid niet opgenomen in het voorontwerp Vestigingswet van 1951². Op grond van het S.E.R.-advies inzake dit voorontwerp – welk advies immers een sterk selecterende strekking had ten aanzien van de vestigingen – is deze eis uiteindelijk toch weer in de Vestigingswet opgenomen. Het voornaamste argument in dit advies was het voorkomen van onverantwoorde vestigingen: 'De ervaring heeft geleerd', aldus het S.E.R.-advies, 'dat een belangrijk deel van de mislukkingen in het kleinbedrijf te wijten is aan het ontbreken van een verantwoorde financiële opzet'. Het stellen van eisen dienaangaande werd van groot belang geacht 'wegens de preventieve waarde, welke deze eis blijkt te hebben ter voorkoming van financieel niet verantwoorde vestigingen'³. Nu echter bij vestiging dermate belangrijke investeringen moeten geschieden zal een verantwoorde financiële opzet geenszins achterwege gelaten kunnen worden. Wanneer de ondernemer moet beschikken over geleend kapitaal, zal erop worden

¹ M. v. T., t.a.p., p.l. Cursivering schrijver.

² Een citaat uit het voorontwerp van wet waarin dit wordt gemotiveerd, is opgenomen in hfdst. 4.2.

³ S.E.R.-advies 1951, t.a.p., p. 70.

toegezien dat er waarborgen zijn om dit geld rendabel te maken en te zijner tijd af te lossen. Wanneer een ondernemer over eigen kapitaal beschikt, zal hij bij een zo aanzienlijke investering zeer zeker eerst een verantwoorde begroting opmaken. Laat hij dit echter na, dan moet erkend worden dat uiteindelijk de ondernemer zelf gerechtigd is zijn geld te besteden op een wijze die hem goedgeeft. Wanneer hij daarbij grote risico's wil lopen, mag hij daarvan niet worden weerhouden.

Niet alleen is het vaststellen van de financiële positie bij de aanvang van de bedrijfsuitoefening zeer moeilijk – deze positie kan door bepaalde manipulaties, zoals leningen, beter worden voorgesteld dan zij in werkelijkheid is – maar ook de constatering hiervan is weinig zeggend, daar niets zo veranderlijk is als de financiële situatie waarin de ondernemer kan verkeren. Van veel meer nut zou dan ook zijn een toetsing van het financieel beheer van de ondernemer, zo dit mogelijk zou zijn, maar ook hier geldt dat in geval van geleende gelden hierop door derden reeds zal worden toegezien en in geval van eigen kapitaal de ondernemer zelf tot beheer gerechtigd is zonder hiervan verantwoording te behoeven afleggen.

Om deze redenen menen wij dat de eis van kredietwaardigheid zou moeten vervallen. Ons belangrijkste argument hiervoor ligt ten slotte in de veranderde strekking van de vestigingswetgeving. Deze eis paste nog wel in de beschermende en negatieve instelling van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, maar niet meer in de positieve instelling van de Vestigingswet Bedrijven 1954. Wanneer in deze laatste wet uitsluitend gestreefd wordt de bedrijfsvoering op een hoger plan te brengen, is het stellen van een eis die het weren van niet kredietwaardige ondernemers beoogt, niet meer in overeenstemming met de strekking van de huidige Vestigingswet.

Wanneer men derhalve de waarde van de door de wet gestelde toelatingseisen beoordeelt, moet erkend worden dat deze **aanmerkelijk is verminderd. Het nastreven van het doel van de Vestigingswet** – dat als volgt door ons is gedefinieerd: door het stellen van toelatingseisen te waarborgen dat de ondernemer die zich in het kleinbedrijf vestigt in bepaalde opzichten, tot op zekere hoogte bekwaam is – blijkt een onmogelijkheid, daar de minimumeisen geen waarborg tot bekwaamheid meer betekenen en bovendien niet overeenkomen met de eisen die de praktijk aan de ondernemer stelt. Ongetwijfeld heeft de overheid pogingen aangewend in de toelatingseisen van de Vestigingswet aansluiting te zoeken aan de

veranderde omstandigheden, maar de dynamiek van deze veranderingen is hiervoor te veel omvattend en juist door deze dynamiek is de waarde van de eisen twijfelachtig geworden. Nog steeds is het voordeel van de wet beperkt tot datgene wat in het voorgaande reeds is aangetoond, namelijk dat een aantal ondernemers in het kleinbedrijf, die wat hun opleiding betreft in gebreke zouden blijven, hiertoe kunnen worden gedwongen. Gezien de omvang en de strekking van de opleiding blijft er echter, zoals in het voorgaande betoogd, van dit voordeel weinig over.

Hiermee zijn wij gekomen bij de nadelen van de Vestigingswet. In de Middenstandsnota 1959 worden twee nadelen genoemd¹. Allereerst wordt vermeld het gevaar dat de toetsing vooraf niet op de juiste wijze zou kunnen geschieden, waardoor wellicht waardevolle initiatieven niet tot ontplooiing zouden kunnen komen. Verder wordt genoemd het gevaar, dat de vestigingswetgeving noodzakelijkerwijze de sectoren van het bedrijfsleven afgrenst, terwijl door de dynamiek van het economisch leven deze grenzen voor de ondernemer die dit juridische branchepatroon wil doorbreken een belemmering betekenen. Om dit laatstgenoemde nadeel zoveel mogelijk te vermijden wordt in de vestigingsbesluiten, die op grond van de Vestigingswet Bedrijven 1954 – die hiertoe de mogelijkheid geeft – worden uitgevaardigd, gestreefd deze afbakening zo flexibel mogelijk te maken, zoals in de voorgaande paragraaf van dit hoofdstuk bij de beschouwing van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 en het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven is beschreven.

Men kan de vraag stellen of de in deze besluiten gekozen oplossing de juiste is. Door de figuur van de gemeenschappelijke waren en de gemeenschappelijke gebruiksartikelen kunnen ongetwijfeld mogelijkheden voor een geleidelijke verruiming van de parallelisatie geschapen worden, maar deze mogelijkheden mogen niet, zoals zeer zeker het geval is bij het ontwerp Vestigingsbesluit gebruiksartikelenbedrijven, te beperkt zijn. Zo kan men zich afvragen waarom de ondernemer in de levensmiddelensector die zijn assortiment wil uitbreiden met gebruiksartikelen moet kiezen tussen het lijstje eenvoudige artikelen opgenomen in bijlage II van het ontwerpbesluit en de groep van gemeenschappelijke artikelen. Als hij voor deze laatste heeft gekozen waarom mag hij dan slechts twee van de 21 groepen gemeenschappelijke artikelen in zijn assortiment opnemen? Is hij dan ten opzichte van de overige 19 groepen

¹ *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 28.

– waarop zijn keuze toch ook had kunnen vallen – onbekwaam? Waarom zou hij dan wel een keukenmes (groep e) mogen verkopen, maar geen broodmes (groep d), waarom wel keukenlepels (groep e) en geen theelepels (groep b), waarom wel een boodschappenmandje (groep n), maar geen ‘niet lederen’ boodschappentas (groep m)? Dit perfectionisme, nagestreefd omwille van een zekere assortimentsbescherming, past niet bij de eisen van de huidige bedrijfsvoering. Zolang een uitbreiding van het assortiment economisch verantwoord is maar volgens de bepalingen van de vestigingswetgeving niet of slechts met extra kosten kan geschieden, is het noodzakelijk een verdere verruiming van de branchegrenzen mogelijk te maken. Slechts door een drastische uitbreiding van de gemeenschappelijke waren¹ en de gemeenschappelijke gebruiksartikelen, zonder dat hierbij een keuze moet worden gemaakt, alsook door zoveel mogelijk gelijksoortige branches in eenzelfde regeling op te nemen, zou het mogelijk zijn binnen een redelijke tijd de branchegrenzen afdoende te verruimen, waarmee dan een eerste reële stap zal zijn gedaan om de vrijheid van de ondernemer ten aanzien van de assortimentssamenstelling te herstellen. Steeds minder zal dan de huidige branche-afbakening een juridische constructie zijn en steeds meer zal dan het assortiment bepaald kunnen worden door economische factoren. Definitief echter is de strijd om de parallellisatiemogelijkheden – nu vaak een touwtrekken tussen de ‘have’s and have not’s’ – eerst gestreden als de wettelijke maatregelen geen belemmering meer vormen voor datgene wat economisch verantwoord is. Eerst dan kan het distributie-apparaat zich volledig aanpassen aan de structurele veranderingen in het economisch en maatschappelijk leven.

Men zou van mening kunnen zijn dat een andere mogelijkheid om het vestigingsbeleid meer flexibel te maken zou zijn het gebruikmaken van de ontheffingsbevoegdheden, geregeld in art. 15, eerste lid, van de Vestigingswet Bedrijven 1954 en art. 11aa, eerste lid, van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937². Het aantal aanvragen

¹ Door Leyendekkers is betoogd, dat alle levensmiddelen als gemeenschappelijke waren hadden moeten worden aangemerkt, omdat het moment waarop het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 werd afgekondigd, economisch gezien zeer gunstig was voor omschakeling van ondernemers die door de parallellisatie benadeeld worden. O. Leyendekkers, Verkenningstocht naar het land der elf kastelen, *COOP*, nr. 4–5, 1961, p. 49 e.v.

² De inhoud van art. 15, lid 1, van de Vestigingswet Bedrijven is vermeld in hfdst. 4.2. Voor de vestigingsbesluiten die nog gebaseerd zijn op de Vestigingswet

voor ontheffing op grond van deze artikelen bedroeg de laatste jaren resp. 225 en 355 in 1959, 309 en 3.871 in 1960, 2.961 en 4.012 in 1961. Het aantal afwijzingen bedroeg resp. 30 en 49 in 1959, 42 en 706 in 1960, 614 en 969 in 1961¹.

Niet zozeer het aantal malen dat ontheffing is verleend als wel de motivering die hieraan ten grondslag ligt kan moeilijkheden veroorzaken in het vestigingsbeleid. De enigszins mysterieuze wijze waarop het ontheffingsbeleid door de overheid wordt toegepast zou aanleiding kunnen geven tot de veronderstelling, dat wellicht bepaalde normen bij het al of niet toekennen van de ontheffingen ontbreken en verschillende maatstaven bij de beoordeling worden aangelegd. In dit gebrek aan openheid in het ontheffingsbeleid schuilt niet alleen het gevaar van willekeur, maar ook het gevaar dat de overheid, die zelf het algemeen beleid door het vaststellen van vestigingsbesluiten bepaalt, via de weg van het ontheffingsbeleid hiervan zou kunnen afwijken op een wijze die in verband met de geslotenheid van dit beleid niet valt na te gaan. Uitdrukkelijk dient gesteld te worden dat het vestigingsbeleid zelf steeds het uitgangspunt zal moeten blijven voor het ontheffingsbeleid. De richtlijnen voor ontheffing moeten derhalve gebaseerd zijn op de Vestigingswet, waaraan ook de uitvoering van de ontheffingen steeds moet worden getoetst. Als dus uiteindelijk de vestigingswetgeving bepalend moet zijn, zal het ontheffingsbeleid niet *naast* het vestigingsbeleid mogen staan, maar hieraan ondergeschikt moeten zijn. Wanneer in deze wetgeving het behoefte-element is geweerd, mag er in het ontheffingsbeleid niet naar gestreefd worden voor bepaalde branches of in een bepaalde economische situatie, door middel van het op beperkte schaal verlenen van ontheffingen, een toeneming van het aantal verkoopplaatsen tegen te gaan. Wanneer

Kleinbedrijf 1937 is, sinds de inwerkingtreding van de Vestigingswet Bedrijven 1954, op grond van art. 11aa van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937, een soortgelijke ontheffing mogelijk gemaakt als door middel van art. 15 van de Vestigingswet Bedrijven 1954 kan geschieden.

¹ Gegevens ontleend aan Hoofdbedrijfschap Detailhandel, *Verslag over het jaar 1959, 1960 en 1961*, hfdst. II. Daar art. 11aa eerst in augustus 1959 aan de Wet van 1937 is toegevoegd, is er een opvallend verschil tussen het aantal ontheffingen volgens deze wet in 1959 en 1960. Het uiteenlopende ontheffingscijfer in 1960 en 1961 volgens de Wet van 1954 moet worden toegeschreven aan het in werking treden van het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961. Daar uitsluitend op het ontheffingsbeleid wordt ingegaan, wordt geen aandacht gegeven aan de bepalingen betreffende vrijstelling van diploma's op grond van de artt. 14 en 25 van de Vestigingswet Bedrijven 1954. Hieromtrent kan een beoordeling worden aangetroffen bij Riel, t.a.p., p. 118-130.

men parallellisatie op ruimere schaal gewenst acht, mag het ontheffingsbeleid niet dienen om parallellisatie als groepsverschijnsel mogelijk te maken¹, maar zal de vestigingswetgeving moeten worden veranderd. Als dan ook geconstateerd wordt dat de Vestigingswet niet is aangepast aan de huidige bedrijfsvoering in de detailhandel, kan dit niet verholpen worden door een ontheffingsbeleid. Hoewel een delegatie van de ontheffingsbevoegdheden aan publiekrechtelijke organen, zoals in het voornemen ligt, het ontheffingsbeleid zeer zeker ten goede zal kunnen komen, kan hierdoor een vestigingsbeleid dat in bepaalde opzichten niet voldoet, niet worden aangepast.

Hoewel dus op verschillende wijzen wordt getracht de vestigingswetgeving zoveel mogelijk aan te passen aan de veranderde omstandigheden, blijft de wetgeving toch nog ten achter bij de dynamische ontwikkeling in de detailhandel. In de aanvang van dit hoofdstuk is aangetoond dat dit heeft geleid tot een conflictsituatie tussen de dynamiek en de Vestigingswet op het gebied van de assortimentssamenstelling, de omschakeling en de opleiding. De belemmeringen die zijn veroorzaakt door de, omwille van de eis van vakbekwaamheid, kunstmatige indeling in branches zijn dan ook geenszins weggenomen. Voor een assortimentsaanpassing is ook nu weinig gelegenheid, zulks ten nadele van het groot- en kleinbedrijf. Het grootwinkelbedrijf wordt gedwongen tot het aantrekken van gediplomeerde krachten, teneinde aan de wettelijke bepalingen bij assortimentsuitbreiding te voldoen, bepalingen die in deze sector onnodig zijn en de verkoop van artikelen niet noemenswaard ten goede zullen komen en die bovendien door de extra personeelskosten die hiervan het gevolg zijn de distributiekosten nadelig kunnen beïnvloeden. Vaak ook zal verbreding van het assortiment achterwege moeten blijven, omdat door deze extra kosten de winstvergroting, die door verkoop van bepaalde artikelen mogelijk zou zijn, teniet gedaan wordt. Toch is het grootwinkelbedrijf, in tegenstelling tot het kleinbedrijf, financieel op velerlei wijze² in staat de beperkingen, opgeroepen door de vestigings-

¹ Hierop wordt ook gewezen door R. J. Nelissen, *Vestigingsbeleid*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek p. 33.

² In dit verband kan bijv. genoemd worden het systeem om door middel van spaarzegels de consument in de gelegenheid te stellen bepaalde artikelen (zoals huishoudelijke artikelen en speelgoederen) aan te schaffen, welk systeem door enige grootfiliaalbedrijven in de levensmiddelensector wordt gevolgd. Naast de mogelijkheid tot klantenbinding heeft het filiaalbedrijf op deze wijze immers

wetgeving te doorbreken. Voor het kleinbedrijf, waarvoor assortimentsaanpassing een bestaansvoorwaarde is, zijn de gekozen oplossingen in het geheel niet bevredigend, daar hier de beperkingen vaak onoverkomenlijk zijn¹.

Dit klemt nog temeer omdat voor omschakeling zelfs nagenoeg geen enkele mogelijkheid geschapen is in de meest recente vestigingsbesluiten. In die branches waar, afhankelijk van de plaatselijke toestand, concurrentie met het grootwinkelbedrijf niet mogelijk is, zal het kleinbedrijf zich moeten specialiseren of moeten omschakelen naar een andere branche, waar zijn specifieke eigenschappen meer tot hun recht kunnen komen en het op een economische wijze vervullen van een functie mogelijk is. Een goed ondernemer is hiertoe in staat, wanneer hem daartoe de nodige ruimte wordt geboden, maar nu wordt hem dit juist onmogelijk gemaakt door de noodzaak andere vakdiploma's te behalen. Ook de ondernemer in het kleinbedrijf die binnen zijn branche zich meer wil richten naar de specifieke verlangens van de consument, door een ruim assortiment dat in de onmiddellijke behoeften voorziet, wordt hierin door de toch nog te starre branche-afbakening belemmerd. De Vestigingswet die juist bevordering van de bedrijfsuitoefening beoogt, is integendeel een belemmering en wel het meest voor het klein- en middenbedrijf.

Deze nadelen vormen de prijs die de detailhandel moet betalen voor het voordeel dat bepaalde onbekwame ondernemers verplicht kunnen worden zich de minimaal benodigde bekwaamheid eigen te maken. Maatschappelijk gezien is deze prijs te hoog. Wel kunnen een aantal ondernemers in de kleinhandel die zich lichtvaardig gevestigd zouden hebben wanneer er geen vestigingswetgeving was geweest, hiervan worden weerhouden, maar het aantal ondernemers die te weinig mogelijkheden hebben om zich aan te passen, is veel groter. Dit wordt des te klemmender, wanneer men beseft dat de door de wet gestelde toelatingseisen geenszins het succes van de ondernemer kunnen garanderen. Kon in de M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf nog worden vermeld dat door middel van de wet beoogd werd 'het verkrijgen van meer waarborgen inzake deskundigheid en financiële draagkracht van hen, die beoogen zich in genoemde takken van bedrijf als ondernemer te

tevens een mogelijkheid de verkoop van levensmiddelen te combineren met die van artikelen in de niet-levensmiddelen sfeer.

¹ Hierop wordt ook gewezen door H. Hupkes, Bedrijf geen struisvogelpolitiek, *Kruidenierswaren*, 22 dec. 1955.

vestigen'¹, thans is dit een onmogelijke taak. De nu gestelde minimumeisen liggen, gezien de steeds hogere eisen die de bedrijfsvoering stelt, op een niveau dat een onvoldoende basis geeft om in de huidige structuur van de detailhandel tot redelijke resultaten te komen.

In dit verband rijst ook de vraag of uiteindelijk de overheid dan wel de ondernemer zelf er verantwoordelijk voor is dat de kennis die voor het uitoefenen van een onderneming noodzakelijk geacht wordt in feite aanwezig is. Ook in dit opzicht is in het vestigingsbeleid geen poging tot aanpassing of accentverlegging gedaan. Nu de factoren die destijds tot de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 aanleiding hebben gegeven zijn verdwenen en de toestand in de detailhandel aanmerkelijk is veranderd, is de zorg voor de bekwaamheid van de ondernemer, in tegenstelling tot vroeger, minder een taak voor de overheid, maar meer een taak voor de individuele ondernemer. De overheid moet wel een klimaat scheppen en door stimulerende maatregelen de bekwaamheid van de ondernemer bevorderen. Voor een meer direct overheidsingrijpen echter moeten toch wel zeer dwingende redenen in het belang van het kleinbedrijf aanwezig zijn; men kan betwijfelen of deze redenen nu wel bestaan.

Twee overwegingen zijn dienaangaande van belang, namelijk de verschuiving van het economisch beleid naar het middenstandsbeleid en het streven de zelfwerkzaamheid te bevorderen. De situatie rond het ontstaan van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 in aanmerking nemend, was de totstandkoming van deze wet begrijpelijk om door middel hiervan ordenend te kunnen ingrijpen en een oplossing te zoeken voor de vele moeilijkheden waarmee het kleinbedrijf in die tijd werd geconfronteerd. Nu is de ondernemer in de detailhandel niet meer zo hulpeloos als toen. Hierdoor is het overheidsingrijpen ook minder noodzakelijk en wellicht zelfs ongewenst. Dit overheidsingrijpen op het gebied van de vestiging in detailhandel en ambacht in de jaren dertig was in de aanvang een vorm van algemeen economisch beleid. Later, toen de verschillende sectoren van dit beleid zich gingen aftekenen werd het vestigingsbeleid een onderdeel van het middenstandsbeleid. Uiteraard is ook het middenstandsbeleid een van de facetten van het algemeen economisch beleid, maar het accent is nu meer verschoven van het algemeen belang naar het middenstandsbelang. Terecht wordt dan ook nu in dit middenstandsbeleid meer de nadruk gelegd op de

¹ M. v. T. van het ontwerp Vestigingswet Kleinbedrijf, t.a.p., p. 2.

zelfwerkzaamheid van de middenstandsorganisaties en de individuele ondernemers¹, immers het middenstandsbelang gaat allereerst hen aan. Het gevolg hiervan is dan ook dat hoewel bij de totstandkoming van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 het algemeen belang wel betrokken was, dit nu niet meer het geval is en alleen het ondernemersbelang een rol speelt. Het is dan ook een logisch gevolg van deze ontwikkeling geweest dat men bij de totstandkoming van de Vestigingswet Bedrijven 1954 heeft moeten zoeken naar een bestaansgrond voor de wet. Omdat het overheidsingrijpen op het gebied van de vestiging niet meer gemotiveerd kon worden op grond van ordening en er evenmin behoefte bestond aan uitsluitend negatieve beschermende maatregelen, kon alleen dan de vestigingswetgeving worden gecontinueerd in de nieuwe Vestigingswet, wanneer een bestaansgrond aanwezig zou zijn, die paste in het kader van de veranderde economische omstandigheden. Deze bestaansgrond meende men te vinden in de positieve doelstelling 'bevordering van een goede bedrijfsuitoefening', waarmee derhalve ook de strekking van de vestigingswetgeving is veranderd.

Door het zoeken naar een nieuwe bestaansgrond was eigenlijk het uitgangspunt al onjuist. Er moet, zoals wij reeds eerder opmerkten, niet naar gestreefd worden om, wanneer de factoren die aanleiding gegeven hebben tot de wet zijn verdwenen, een bestaande wet te handhaven en hiervoor een positieve doelstelling te zoeken, maar eerst moet worden nagegaan welke maatregelen in een veranderde situatie het meest geschikt zijn. Door het op de achtergrond geraken van het algemeen belang en door het meer op de voorgrond treden van het ondernemersbelang had reeds veel eerder, vooral in het vestigingsbeleid, het streven naar zelfwerkzaamheid gerealiseerd moeten worden in de Vestigingswet Bedrijven 1954. Immers nu deze wet beoogt het ondernemersbelang te dienen, moet ook de ondernemer zelf het uitgangspunt zijn en dit is nu niet het geval. Men zou dan wel kunnen wijzen op het feit, dat de ondernemers zelf het verzoek indienen voor de toepassing van de wet in de vestigingsbesluiten, maar dit is meer een formaliteit, waarin de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer niet tot uitdrukking komt. Het juiste uitgangspunt bij het ontwerpen van de Vestigingswet Bedrijven 1954 had moeten zijn dat, toen de situatie in de detailhandel was veranderd, men allereerst had moeten nagaan in hoeverre de ondernemers en de middenstandsorganisaties zelf in

¹ *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 26, alsook *Handelingen Tweede Kamer, Zitting 1959-1960*, p. 3953 en *Zitting 1961-1962*, p. 3128.

staat zouden zijn er zorg voor te dragen dat in geval van vestiging de ondernemer over voldoende kennis van de bedrijfsvoering beschikt. Voorlopig is daarbij de hulp van de overheid noodzakelijk¹ en in tweede instantie had men dan ook moeten nagaan op welke wijze de overheid haar aanvullende en stimulerende taak zou hebben kunnen realiseren. Pas in derde en laatste instantie had dan nader moeten worden bezien of er nog dwingende redenen waren die een zo direct en indringend overheidsingrijpen zouden rechtvaardigen. Eerst wanneer men deze redenen aanwezig acht is het verplicht stellen van toelatingseisen gerechtvaardigd, maar telkens zal dan opnieuw moeten worden nagegaan of die dwingende redenen nog wel aanwezig zijn, teneinde een moment te vinden waarop het direct overheidsingrijpen kan plaats maken voor indirecte maatregelen, waarbij de ondernemer zelf als eerste een taak heeft. Dit is echter niet gebeurd, wat ons thans dwingt de weg terug te durven aanvaarden. Deze consequentie is echter in het vestigingsbeleid niet aanvaard. Door de Vestigingswet steeds op dezelfde wijze in de vestigingsbesluiten te continueren is in dit opzicht ook geen aanpassing mogelijk.

De meeste door ons geconstateerde nadelen die aan de huidige vestigingswetgeving zijn verbonden, kunnen worden toegeschreven aan de eis van vakbekwaamheid. Het conflict tussen de dynamiek van de detailhandel en de onvermijdelijke starheid van de Vestigingswet wordt hierdoor veroorzaakt. Deze eis was in de beginperiode van de vestigingswetgeving geen groot bezwaar. De eerste vestigingsbesluiten legaliseerden slechts het bestaande assortiment dat in de verschillende branches werd gevoerd, maar de bewegingen en verschuivingen die zich daarna in het assortiment moesten voordoen werden op kunstmatige wijze tegengegaan door de branche-afbakening². De detailhandel is allengs meer en meer

¹ Voor zover de ondernemers niet in staat zijn in alle opzichten zelf zorg te dragen voor de vorming tot ondernemer, zullen aanvullende maatregelen gewenst zijn. Dit kan geschieden door de overheid of door de publiekrechtelijke organisaties. Daar het voor het vervolg van dit betoog van weinig belang is door wie deze aanvullende maatregelen worden getroffen en het tevens een geheel aparte problematiek is in hoeverre de publiekrechtelijke organisaties hierin een taak hebben, wordt uitgegaan van de situatie zoals deze nu is. Dit betekent dat de overheid als wetgever mede betrokken blijft bij de vestigingswetgeving en dat zij op basis van de zelfwerkzaamheid van de ondernemers de eerst aangewezen instantie is die voor de aanvullende maatregelen zorg moet dragen.

² Zie hierover *Toekomst voor het midden- en kleinbedrijf*. Rapport van het College

verstrikt geraakt in een net van vestigingsbesluiten die, in een poging tot perfectionisme, vaak dermate onoverzichtelijk zijn geworden, dat de uitvoering van de Vestigingswet meer en meer een juridisch steekspel dreigt te worden. 'De paden van de Vestigingswet zijn grillig', aldus Riel, 'en vormen soms een doolhof'¹, en met een aantal voorbeelden toont hij aan hoe de willekeur in de wetgeving is binnengedrongen². Deze willekeur kan bij het streven naar een uniforme regeling van de vestigingen en de te voeren assortimenten, gezien de zo grote verscheidenheid van branches en toestanden, ook moeilijk worden vermeden. Dit alles is een gevolg van de in de vestigingsbesluiten gestelde eis van vakbekwaamheid. Nu er vele factoren zijn die deze eis minder noodzakelijk maken en nu de belemmeringen ervan de gehele detailhandel tot nadeel strekken, is het ook alleszins gerechtvaardigd zich af te vragen of het stellen van de eis van vakbekwaamheid niet beter achterwege kan blijven om hierdoor de verstarring op te heffen. De nadruk kan en moet meer gelegd worden op andere aspecten van het ondernemerschap, waarbij het voldoen aan de eis van vakbekwaamheid weinigzeggend is. Een goed ondernemer zal zich de voor hem noodzakelijke vakkennis snel genoeg eigen kunnen maken en zijn succes zal hij dan te danken hebben aan zijn ondernemerscapaciteiten, waarvan de vakbekwaamheid slechts een onderdeel vormt.

Seyffert drukt deze gedachte als volgt uit: 'So wichtig gründliche Warenkenntnis für die erfolgreiche Führung eines Betriebes ist, über die eigentlichen kaufmännischen Qualitäten besagt sie nur wenig, und ein tüchtiger Kaufmann wird sich in relativ kurzer Zeit in eine Ihm fremde Branche so einarbeiten können, dass er warenkundlich in ihr bestehen kann'³.

Wanneer het aanwezig zijn van ondernemerscapaciteiten uiteindelijk bepalend is voor het welslagen van de onderneming, komt ook het eerste in de Middenstandsnota 1959 genoemde bezwaar – het gevaar dat de toetsing vooraf niet juist geschiedt – sterker naar voren. Het is immers onmogelijk dienaangaande tot een doeltreffende beoordeling te geraken. Voor het grootwinkelbedrijf en van Advies der Anti-Revolutionaire Partij. Uitgave van de A.R. Partij-stichting, nr. 20, 's-Gravenhage 1962, p. 48 en H. Hoelen, *De economische problematiek van de biermarkt, in het bijzonder in Nederland*. Diss. Universiteit van Amsterdam, Amsterdam 1961, p. 149.

¹ Riel, t.a.p., p. 173.

² Riel, t.a.p., p. 168 e.v.

³ Seyffert, t.a.p., p. 652.

reeds gevestigde ondernemers, die in de bedrijfsuitoefening reeds getoond hebben over de benodigde ondernemerscapaciteiten te beschikken, is een nadere toetsing van de vakbekwaamheid bij uitbreiding van het assortiment zelfs overbodig. Alleen voor de zich nieuw vestigende ondernemer in het kleinbedrijf zou men bij het ontbreken van maatstaven om de ondernemerskwaliteiten te beoordelen bepaalde eisen kunnen stellen, waaruit moet blijken of kennis op het gebied van de bedrijfsvoering aanwezig is. De maatstaven die men thans aanlegt zijn gebrekkig daar slechts op ondoelmatige wijze geconstateerd kan worden of deze bekwaamheid als ondernemer er is. Het zich eigen gemaakt hebben van de wettelijk voorgeschreven kennis is dienaangaande weinig zeggend¹.

Voor zover er nog voordelen aan de Vestigingswet te onderkennen zijn, worden deze door de slechte controle op de naleving van de wet illusoir gemaakt. In middenstandskringen wordt weleens de mening verkondigd dat de gestelde sancties op overtredingen niet voldoende worden toegepast waardoor eventuele overtreders van de wet niet worden afgeschrikt². Een van de vragen die bij de behandeling van de Rijksbegroting voor 1962 aan Staatssecretaris Gijzels werd gesteld, begon met de volgende constatering: 'De klachten betreffende slap optreden van de rechterlijke macht tegen notoire overtredingen van de Vestigingswet Bedrijven houden onverminderd aan'³. Sinds het arrest van de Hoge Raad van 30 oktober 1959 heeft een vordering tot staking van een zonder vergunning aangevangen bedrijf een redelijke kans van slagen, maar het is toch wel tekenend voor de naleving van de wet dat de rechterlijke macht ervoor terugschrikt door een al te drastisch optreden het vestigingsbeleid te doorkruisen. In een arrest van 2 januari 1958 overwoog de president van het Hof van Amsterdam dan ook 'dat het ten Hove bekend is, dat de met de bescherming van het publieke belang in deze materie belaste overheidsinstanties tot

¹ Onzes inziens wordt dan ook ten onrechte in een Nota van het N.V.M. gesteld dat de gestelde normen van handelskennis en vakbekwaamheid mede de kwaliteit van de ondernemer zouden bepalen. Nota van het Nederlands Verbond van Middenstandsverenigingen, *Vestigingswetgeving en vestigingsbeleid*, 's-Gravenhage, 1958, p. 18.

² Een beoordeling van de naleving van de wet geeft L. E. Pieters, De zich wijzigende houding van de Overheid ten opzichte van de Middenstandswetgeving, *Lerarenorgaan*, febr. 1961, p. 167 e.v.

³ M.v.A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van het vaststellen van de Rijksbegroting voor 1962, Tweede Kamer, Zitting 1961-1962, stuk 6500, nr. 9, p. 17.

dussverre een soepel vestigingsbeleid plegen toe te passen, en zij de maatregel van sluiting van het 'onwettige' bedrijf slechts als ultimum remedium hanteren. Onder die omstandigheden is in het algemeen onaanvaardbaar de poging om met een civiele actie in kort geding, die onmiddellijke sluiting van het gewraakte bedrijf ten doel heeft, dit vervolgingsbeleid te doorkruisen'¹.

Omdat het ingrijpen van de rechterlijke macht vele praktische moeilijkheden met zich meebrengt en bovendien een kostbare methode is om als algemene repressie tegen de overtredingen van de Vestigingswet toe te passen, is het aantal malen dat tot stillegging van de bedrijfsuitoefening is bevolen gering, namelijk 38 maal in 1959 en 54 maal in 1960². Doordat te weinig sanctie op de naleving van de wet wordt uitgeoefend behoeft het dan ook geen verwondering te wekken, dat een aantal juridisch gezien onbevoegde ondernemers zich zonder meer vestigen, waardoor het voordeel van de wet in dit opzicht weinig effect sorteert.

Wellicht zou men op grond van maatschappelijke overwegingen als voordeel willen aanvoeren, dat de kleine bedrijven door de Vestigingswet bevoordeeld zouden kunnen worden. In het voorgaande is echter steeds benadrukt dat de vestigingswetgeving geenszins tot bescherming en bevoordeling mag en kan dienen en dat het middenstandsbeleid op ontplooiing en niet op het verzekeren van een bestaansmogelijkheid gericht moet zijn. Dit vermeende voordeel zien wij eerder als een nadeel. De werking van een gezonde mededinging in het distributie-apparaat wordt uitgeschaakeld, wanneer een aantal bedrijven wordt gehandhaafd die hun functie niet meer op een economische wijze kunnen vervullen. Daar ook de consument hierbij gebaat is, kan eveneens in dit opzicht de huidige vestigingswetgeving nadelig zijn, daar het voorzien in de behoeften niet kan geschieden op een wijze die aan de wensen van de consument tegemoet komt.

Naar aanleiding van de vraag of de doelstelling van de Vestigingswet dwingend genoeg is om in de huidige situatie de in vele opzichten steeds meer belemmerende vestigingseisen voor de gehele detailhandel te stellen, is nagegaan of de thans nagestreefde aanpassing van de wet afdoende is. Dit blijkt echter niet het geval te zijn. De veranderde economische situatie sinds het ontstaan van de

¹ *Nederlandse Jurisprudentie*, 1958, nr. 82.

² M. v. A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van het vaststellen van de Rijksbegroting voor 1962. Tweede Kamer, Zitting 1961-1962, stuk 6500, nr. 9, p. 17.

vestigingswetgeving in aanmerking genomen, menen wij, na het steeds afnemende voordeel wat betreft de opleiding en de steeds toenemende nadelen van de Vestigingswet tegenover elkaar te hebben afgewogen, dat zowel bezien vanuit het belang van de detailhandel in het algemeen, dus ook van het kleinbedrijf in de detailhandel, als vanuit het consumentenbelang, er geen dwingende redenen meer zijn die dit directe overheidsingrijpen op de wijze, waarop dit nu gebeurt, rechtvaardigen.

Met deze constatering is de onderhavige problematiek echter geenszins opgelost. Men zou immers op grond van deze conclusie zonder meer tot liquidatie van de Vestigingswet voor de detailhandel kunnen besluiten. De praktische moeilijkheid is echter hoe en wanneer deze liquidatie moet worden doorgevoerd. Hierdoor zouden vele nadelen kunnen worden veroorzaakt. Een abrupte beëindiging van de vestigingswetgeving heeft dan ook weinig zin. Bovendien is toch ook gebleken dat er sprake is van een voordeel van de wet, al is dit van mindere waarde dan vroeger. Het ligt dan ook voor de hand eerst na te gaan of door een nog verdergaande aanpassing van de Vestigingswet deze zodanig zou kunnen worden gehandhaafd, dat aan de geconstateerde nadelen wel tegemoet gekomen wordt. De consequentie hiervan is dan echter dat het gehele vestigingsbeleid anders gericht zal moeten worden.

8.4 HET VESTIGINGSBELEID IN EEN NIEUW GEWAAD

Uit de conclusie dat de thans nagestreefde aanpassing van de Vestigingswet in onvoldoende mate is afgestemd op de structurele veranderingen binnen de detailhandel volgt, dat een verdergaande aanpassing noodzakelijk is, een aanpassing waarbij de thans gestelde toelatingseisen worden gewijzigd en de doelstelling van de Vestigingswet op een andere wijze wordt nagestreefd. Hoe moet dit in een nieuw gewaad gestoken vestigingsbeleid worden gerealiseerd?

Geven wij allereerst aandacht aan de toelatingseisen. Wat betreft de eis van vakbekwaamheid is reeds opgemerkt dat, nu er vele factoren zijn die de eis van warenkennis overbodig maken, de nadruk meer gelegd moet worden op andere aspecten van het ondernemerschap. In de nieuwe vestigingsbesluiten wordt dan ook terecht in de eis van vakbekwaamheid meer ruimte gelaten voor een opleiding die niet alleen meer tot de warenkennis beperkt is. Een volgende stap in de zeer nabije toekomst moet dan

ook zijn de warenkennis geheel te laten vervallen en de diploma's van vakbekwaamheid en handelskennis door één diploma te vervangen. Dit diploma moet gericht zijn op de praktische bedrijfsuitoefening en toegang geven tot alle branches van de detailhandel. Het voordeel hiervan zou zijn dat een coördinatie van opleidingen¹, alsook een assortimentsaanpassing op ruime schaal mogelijk is, daar dan de branche-afbakening kan verdwijnen. Ook de Middenstandsnota 1959 doelt hierop blijkens het volgende citaat: 'Bij de detailhandelsscholen, die een ondernemersopleiding beogen, wordt de bedrijfseconomische en commerciële kant van de opleiding sterk geaccentueerd. De warenkennis komt – naar het oordeel van de ondergetekende – daarbij terecht op het tweede plan, daar het merkartikel en in het algemeen het verpakte artikel in de distributie een steeds grotere plaats inneemt. Het ligt dan ook in de bedoeling te zijner tijd te bevorderen, dat het aantal in te stellen diploma's, wat deze scholen betreft, zeer wordt beperkt, wellicht slechts tot één, dat dan geldig is voor alle detailhandelsbranches'².

Het streven om in de detailhandelssector de gediplomeerde detaillist toegang te geven tot nagenoeg alle branches, heeft in Duitsland geleid tot een van ons land afwijkende constructie van vestigingswetgeving. Op 5 augustus 1957 is in Duitsland afgekondigd 'Das Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel'³. Deze wet kent slechts drie soorten detailhandelsvergunningen, namelijk⁴:

1. Een algemene vergunning voor de detailhandel in alle waren, uitgezonderd levensmiddelen, pharmaceutische waren en medische hulpmiddelen.
2. Een vergunning voor de detailhandel in levensmiddelen die alle andere waren insluit, behoudens pharmaceutische waren en medische hulpmiddelen.
3. Een vergunning voor de detailhandel in pharmaceutische waren en medische hulpmiddelen, die alle andere waren insluit, behalve levensmiddelen.

Een vergunning als genoemd onder 1 kan worden verkregen door het examen leerling-detaillist alsmede twee jaar praktijk en door

¹ J. F. H. Wijsen, Overheidspolitiek t.a.v. de detailhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, juni 1961, p. 159.

² *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 27.

³ Kommentaar op deze wet bij: R. Sigl, *Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel*, Köln, 1958; en W. Britsch, W. Hauss und K. Rosenberger, *Die Berufsausübung im Einzelhandel*, Berlin und Frankfurt am Main, 1961.

⁴ Par. 3 van de wet.

een speciaal examen, tenminste gelijkwaardig aan het examen leerling-detailist. Een vergunning als genoemd onder 2 en 3 kan worden verkregen door het examen leerling-detailist alsmede drie jaar praktijk, door het examen aan een speciale opleidingsschool alsmede twee jaar praktijk en door een bijzonder vakexamen, tenminste gelijkwaardig aan het examen leerling-detailist. De praktijkjaren moeten in dit geval doorgebracht zijn in de desbetreffende tak van detailhandel. Wanneer men gedurende tenminste 5 jaar in de praktijk werkzaam is geweest, waarvan 2 jaar in een leidende functie, is geen verder getuigschrift voor het verkrijgen van een vergunning vereist.

Kenmerkend voor deze wettelijke bepalingen zijn de strenge eisen op het gebied van beroepsbekwaamheid en scholing; voorwaarden van technische of financiële aard worden echter niet gesteld. Het grote voordeel van deze regelingen is, dat met de bestaande vergunningen een zeer grote vrijheid ten aanzien van de assortimentssamenstelling bestaat. Wanneer men in het bezit is van de vergunning voor de detailhandel in levensmiddelen, is men niet alleen gerechtigd tot het voeren van een levensmiddelen-assortiment, maar tevens tot het voeren van alle artikelen van alle andere branches, behoudens die uit de pharmaceutische branche. De vergunning voor de detailhandel in alle waren geeft de mogelijkheid om artikelen van alle branches behalve die uit de levensmiddelenbranche en de pharmaceutische branche in het assortiment op te nemen. Ondanks het feit dat de branchegrenzen tot een minimum beperkt zijn wordt toch deze wet in Duitsland als een belemmering beschouwd. Seyffert, die op dit gebied als een van de meest gezaghebbende auteurs kan worden beschouwd, heeft zich als volgt hierover uitgelaten: 'So wird in Deutschland das neue Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel, das 1957 erlassen und 1960 mit den Ausführungsbestimmungen praktisch in Kraft trat, auch in mittelständischen Kreisen mehr hemmend als förderend empfunden'¹.

Hoewel het in Duitsland toegepaste systeem van vestigingswetgeving een tegemoetkoming is aan de vele nadelen, die ons systeem van starre branchegrenzen met zich meebrengt, lijkt ons dit toch niet de ideale oplossing. Weliswaar kan de detailist in de levensmiddelensector met zijn vergunning ook alle andere waren, behalve die uit de pharmaceutische branche, in zijn assortiment opnemen,

¹ R. Seyffert, Sortimentspolitik. *Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln*, Okt. 1961, p. 1057.

maar andersom is dit zonder aanvullend examen niet mogelijk. Dit onderscheid tussen de levensmiddelensector enerzijds en alle andere branches anderzijds zou te billijken zijn indien er sprake was van een afzonderlijke ontwikkeling, maar dit is geenszins het geval. Nu ons uitgangspunt is dat een goed ondernemer zich de vereiste vak-kennis zonder meer eigen zal moeten en kunnen maken, omdat dit een onderdeel is van zijn ondernemerschap, is de vrij willekeurige afbakening tussen de levensmiddelensector en de rest van de detailhandel, zoals de Duitse vestigingswetgeving kent, ook onnodig. Bovendien kan door het ontbreken van deze afbakening de dynamiek zich ten volle ontplooiën. De detailhandel kan dan in de gelegenheid gesteld worden deze dynamiek te volgen.

Omdat de detailhandel zich niet meer in afzonderlijke delen laat splitsen en het zelfs ongewenst is deze in twee grote sectoren onder te verdelen, is dan ook de enige doeltreffende oplossing de eis van warenkennis en derhalve van de specifieke vakbekwaamheid geheel op te heffen. Omdat, gezien vanuit het ondernemersstandpunt, de vakbekwaamheid in diverse branches veel gemeenschap-pelijks heeft, kan een deel van de op dit gebied vereiste kennis worden ondergebracht in de eis van handelskennis, die dan mede hierom meer op de praktische bedrijfsvoering gericht kan worden. Het zich eigen maken van voldoende warenkennis zal dan moeten geschieden op basis van vrijwilligheid, waarvoor een voldoende stimulans aanwezig is, omdat de meeste ondernemers in het klein-bedrijf deze kennis toch wel als de meest essentiële voorwaarde voor succes zullen beschouwen nu zij zich juist in de concurrentie moeten toeleppen op de voorlichting aan de consument. Veel keuze heeft men niet; óf de gehele Vestigingswet moet, wat de detailhandel betreft, geliquideerd worden óf men moet de wet zodanig wijzigen dat de dynamiek niet verstoord wordt en dit laatste dwingt tot het laten vervallen van de branchegrenzen en derhalve van de eis van vakbekwaamheid.

Een reden om niet tot deze stap over te gaan zou het consumentenbelang kunnen zijn. Dit belang is in de Duitse Vestigingswet de reden geweest voor het onderscheid tussen de levensmiddelen-sector en de andere branches. In Duitsland is voor vestiging in de detailhandel vereist het diploma 'allgemeine Sachkunde' en voor verkoop van levensmiddelen en van artsennijmiddelen bovendien 'besondere Sachkunde'¹.

¹ Volgens par. 4, lid 1 en 2, van de wet. Zoals reeds aangegeven is vrijstelling van de verplichting van deze diploma's mogelijk wanneer men een bepaalde praktijkervaring bezit.

Volgens 'die Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel vom 4. März 1960', par. 4, lid 1, omvat het diploma 'allgemeine Sachkunde': 'die allgemeinen Kenntnisse der beim Einzelhandel vorkommenden kaufmännischen Vorgänge, jedoch nicht Warenkenntnisse'. Wat betreft 'die besondere Sachkunde' luidt de bepaling dienaangaande uit deze Verordnung (par. 4, lid 2,) aldus: 'Für den Einzelhandel mit Lebensmitteln oder mit Arzneimitteln und ärztlichen Hilfsmitteln erstreckt sich die Prüfung der kaufmännischen Sachkunde auch auf Warenkenntnisse, die zur Beachtung der für den Einzelhandel mit den entsprechenden Waren bestehenden Vorschriften erforderlich sind; sie sind nur insoweit Gegenstand der Prüfung, als die üblicherweise durch die im Gesetz vorgesehene praktische Tätigkeit erworben werden und notwendig sind, um den der öffentlichen Gesundheit drohenden Gefahren zu begegnen'.

Uit deze bepalingen blijkt duidelijk, dat het consumentenbelang en met name het belang van de volksgezondheid de reden is geweest een onderscheid te maken tussen de verkoop van levensmiddelen, van artsenuiddelen en van alle andere waren.

In ons land is echter de verkoop van een aantal geneesmiddelen beschermd door de Wet op de Geneesmiddelenvoorziening 1958 (Stb. 408)¹. In deze wet is opgenomen een lijst van geneesmiddelen (de zgn. U.A.-lijst), waarvan verkoop in het belang van de volksgezondheid uitsluitend mag geschieden door apothekers. Deze geneesmiddelen mogen niet door drogisten worden verkocht. Zij hebben in deze wet geen plaats gekregen, daar de overige geneesmiddelen die wel vrij mogen worden verkocht aan hen zijn voorbehouden door de branche-omschrijving, zoals deze nu in het Vestigingsbesluit voor de kleinhandel in drogisterijartikelen 1961 is vastgelegd². Wanneer de Vestigingswet niet meer gebaseerd is op de eis van vakbekwaamheid en de branche-afbakening komt te vervallen, zou een aantal geneesmiddelen die niet op de U.A.-lijst zijn opgenomen door alle ondernemers in de detailhandel kunnen worden verhandeld. Wanneer men meent dat de verkoop van verschillende van deze geneesmiddelen niet met de in het belang van de volksgezondheid vereiste kennis zou geschieden, dan kan deze

¹ Bij het verschijnen van deze studie was deze wet nog niet in werking getreden.

² Volgens dit besluit wordt onder de uitoefening van de kleinhandel in drogisterijartikelen verstaan: 'het bedrijfsmatig aan particulieren verkopen van drogerijen, geneesmiddelen voor mensen, verbandmiddelen of ontsmettingsmiddelen'.

verkoop, naar analogie van de U.A.-lijst, door de Wet op de Geneesmiddelenvoorziening worden beschermd. Door in deze wet een soort U.D.-lijst (uitsluitend drogisten) te creëren kan de verkoop van deze geneesmiddelen, voor zover dit omwille van de volksgezondheid noodzakelijk is, voorbehouden worden aan erkende drogisten. Op deze wijze zou het consumentenbelang voor zover nodig beschermd zijn.

Als er gevaar bestaat, dat de verkoop van levensmiddelen zonder vakdiploma de volksgezondheid zou kunnen benadelen, moet dit consumentenbelang op een andere wijze worden beschermd en niet door de Vestigingswet. Dit kan onder andere geschieden door de Warenwet van 1935 (Stb. 793). De voorschriften op grond van de Warenwet worden in de eerste plaats gegeven in het belang van de volksgezondheid. Door middel van deze wet kan worden opgetreden tegen detaillisten in de levensmiddelensector die, als de eis van vakbekwaamheid zou vervallen, dermate onkundig op het gebied van warenkennis zouden blijken te zijn, dat maatregelen hiertegen noodzakelijk geacht worden. Op deze wijze kan het consumentenbelang worden veilig gesteld en kan ter wille van het ondernemersbelang de eis van vakbekwaamheid vervallen. In de andere branches waar de Warenwet niet van toepassing is, behoeft de consument uit het oogpunt van de volksgezondheid geen bescherming. Hier zal de detaillist zelf zijn maatregelen wel nemen om zijn vakkennis op peil te brengen of te houden. Het is immers onwaarschijnlijk dat bijvoorbeeld een ondernemer in de textielbranche die aanzienlijke geldbedragen in pand, inventaris en voorraad heeft moeten investeren onkundig zou zijn ten aanzien van kwaliteiten en soorten van textiel. De weinige ondernemers in de textielbranche die zouden menen het zonder de warenkennis te kunnen stellen, zullen door de concurrentie wel gedwongen worden zich de benodigde kennis eigen te maken, waardoor het stellen van de eis van vakbekwaamheid alleen maar overbodig is.

Tevens kan vervallen de eis van kredietwaardigheid. Wij merkten dienaangaande in de voorgaande paragraaf reeds op dat het vaststellen van de financiële positie van de ondernemer bij vestiging praktisch gezien moeilijk, vaak onnodig en overigens veelal weinigzeggend is en dat het stellen van deze eis niet overeenkomt met de strekking van de Vestigingswet zoals deze nu is.

Ten slotte de eis van handelskennis. Kon in het voorgaande wor-

den geconstateerd dat de eis van vakbekwaamheid een rem op de dynamische ontwikkeling betekent, voor de eis van handelskennis geldt dit bezwaar in veel mindere mate, daar hiervoor geen branche-afbakening noodzakelijk is. In dit opzicht kunnen dan ook geen motieven voor afschaffing van deze eis worden aangevoerd. Evenmin kan worden gesteld dat de ontwikkeling van de verpakte en merkartikelen deze eis overbodig zou maken. Bij het afwegen van de voor- en nadelen van deze eis ligt het accent ook minder op de nadelen en komt het voordeel – de mogelijkheid om op de ondernemer in het kleinbedrijf een beperkte dwang uit te oefenen ten aanzien van de opleiding – meer naar voren.

Hiermee geraken wij ook tot een andere reden om de eis van handelskennis te handhaven. In deze studie is een veelvuldig generaliseren van branches en plaatselijke omstandigheden noodzakelijk geweest, maar de invloed van de door ons beschreven concurrentie en dynamiek is niet overal even dwingend. Ter wille van de groep ondernemers die hierin niet de zo noodzakelijke stimulans vinden hun ondernemerskennis op het gewenste peil te brengen, kan een zekere dwang gewenst zijn. Ten slotte kan als motief worden aangevoerd dat een algehele liquidatie van de wet op korte termijn het gevaar zou kunnen opleveren dat de bestaande verhoudingen binnen de detailhandel abrupt worden verstoord.

Wanneer men de eis van handelskennis wil handhaven is echter een afstemmen hiervan op de eisen van de huidige bedrijfsvoering noodzakelijk. Tevens kan, zoals wij reeds opmerkten, in deze eis een deel van de noodzakelijk geachte meer algemeen gerichte vakbekwaamheid, die immers veel meer omvattend is geworden dan voornamelijk de warenkennis, worden ondergebracht. Dit is bijvoorbeeld van toepassing op de kennis die in het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 volgens de eis van vakbekwaamheid dwingend is voorgeschreven, zoals 'kennis omtrent koopmotieven en verkoopargumenten' en 'benodigde bijzondere verkoopkunde'. Nu de eisen van vakbekwaamheid en handelskennis steeds meer naar elkaar groeien, is dit opnieuw een aanwijzing dat het mogelijk is te volstaan met één eis, die is aangepast aan de praktische bedrijfsvoering.

Op grond van de bovenstaande motieven is tegen het handhaven van de eis van handelskennis geen bezwaar, mits deze eis in alle opzichten wordt aangepast aan de huidige situatie in de detailhandel.

Welke voor- en nadelen zijn verbonden aan het laten vervallen van de eis van vakbekwaamheid en kredietwaardigheid en het handhaven van de eis van handelskennis op de wijze zoals hierboven uiteengezet?

Het voordeel is dat de conflictsituatie tussen de dynamiek en de Vestigingswet die wij op het terrein van de assortimentssamenstelling, de omschakeling en de opleiding hebben opgemerkt, op deze wijze kan worden opgeheven, terwijl toch een zekere mate van verplichting tot het volgen van onderwijs kan worden behouden. Tevens kan op deze wijze de zelfwerkzaamheid van de ondernemer op het gebied van de opleiding meer tot uitdrukking komen.

Vervolgens kan als voordeel genoemd worden het feit dat – wil men niet tot een abrupte liquidatie van de vestigingswetgeving overgaan – de hiervoor uiteengezette aanpassing een wijziging van de bestaande Vestigingswet niet noodzakelijk maakt. De Vestigingswet Bedrijven 1954 geeft immers reeds de mogelijkheid het stellen van toelatingseisen tot één eis te beperken. Tevens is op deze wijze een geleidelijke overgang naar een situatie waarin in het geheel geen toelatingseisen meer worden voorgeschreven mogelijk. Immers wanneer het kleinbedrijf – omwille waarvan immers deze eis wordt gehandhaafd – door de ontwikkeling is gesaneerd en aan innerlijke kracht heeft gewonnen, zal ongetwijfeld het ogenblik komen waarop ook de enige overgebleven toelatingseis kan vervallen. Als de ondernemer in de detailhandel groeit naar een situatie waarin het overheidsingrijpen overbodig is doordat hij tot het inzicht komt dat zelfontplooiing een voorwaarde is voor handhaving en verbetering van zijn economische positie, bestaat er ook geen behoefte meer aan regelingen van overheidswege. De ontwikkeling in de landbouw geeft, hoewel de bedrijfsuitoefening in deze sector aanmerkelijk verschilt met die in de detailhandel, hiervan toch een treffend voorbeeld. Deze sector is uitgegroeid tot een bedrijfstak die op het gebied van produktiviteit, mechanisatie, samenwerking, financiering en opleiding een opvallende plaats inneemt. Toen dan ook door de S.E.R. in 1959 advies werd uitgebracht over een voorontwerp van een vestigingswet, was de conclusie dat de noodzaak hiertoe niet aanwezig werd geacht. Een van de redenen hiervoor was, dat ook zonder de wettelijke verplichting iedere landbouwer zelf het belang van het onderwijs beseft. Terecht kon dan ook door de S.E.R. worden opgemerkt dat zij minder reden voor een wettelijk ingrijpen aanwezig achtte 'waar de ter beschikking staande gegevens uitwijzen dat de belangstelling voor het

landbouwonderwijs alleszins bevredigend mag worden geacht'¹. Wanneer deze uitspraak in de toekomst ook op de ondernemer in de detailhandel van toepassing zal zijn, is het laatste motief om één toelatingseis te stellen niet meer aanwezig.

In hoeverre brengt deze vergaande aanpassing van de Vestigingswet ook nadelen met zich mee?

Een bezwaar om de toelatingseisen tot één eis terug te brengen zou hierin gelegen kunnen zijn dat men bevreesd is dat dit een toenemende parallellisatie en mede hierdoor een toenemende concurrentie tot gevolg zou hebben. In het voorgaande is echter herhaaldelijk benadrukt dat het nastreven van bescherming en ordening geen motief mag zijn om het aanpassen van de vestigingseisen aan de huidige situatie in de detailhandel na te laten. Ook de angst dat het beperken van de toelatingseisen zou leiden tot een herhaling van de overbezetting uit de jaren dertig² lijkt ons ongegrond. De sterk gestegen investeringskosten, de hoge eisen die de huidige concurrentie aan de ondernemers stelt en de kritische instelling van de consument zijn natuurlijke remmen op de toetreding van onbekwame ondernemers die hun geluk in de detailhandel zouden willen beproeven.

Enigszins anders ligt de situatie wanneer men vreest, dat bij een conjunctuurdaling wederom werklozen zich nagenoeg ongehinderd in de detailhandel zouden vestigen, indien althans de toetreding tot de detailhandel niet aan de huidige toelatingseisen zou zijn gebonden. Maar ook dan zal de invloed van de natuurlijke remmen nieuwe vestigingen tegengaan en wanneer deze werklozen zich desondanks toch hebben weten te vestigen, zal het praktisch onmogelijk zijn tot een behoorlijk economisch resultaat te komen. Een werkloze die in zijn achterkamer een winkeltje wil beginnen zal wat outillage, assortiment, service en hygiëne betreft niet kunnen concurreren met de moderne winkels. Hij zal vooral in een periode van laagconjunctuur ervaren dat de concurrentie scherpere vormen zal aannemen, terwijl de consument bij het besteden van zijn inkomen dan met meer overleg te werk zal gaan en aan die zaken de voorkeur zal geven, die door hun service en prijspolitiek

¹ S.E.R., *Advies over een voorontwerp van een landbouwvestigingswet*. Publikaties S.E.R., 1959, nr. 7, p. 10. In afwijking van dit advies is voor de tuinbouwsector door de minister handhaving van de vestigingseisen die tot 1 januari 1962 volgens de erkenningsreglementen gesteld konden worden, als gewenst geoordeeld, waartoe nu van toepassing is de Wet erkenningen tuinbouw 1961 (Stb. 389).

² O.a. Tobi, t.a.p., p. 38.

hem het meest kunnen bieden. Hoewel hierdoor de vestiging van een werkloze wordt bemoeilijkt en hij eenmaal gevestigd, weinig kans heeft op succes, moet ook hier beseft worden dat deze situatie plaatselijk en naar branche kan verschillen. Op het platteland en zelfs in de kleinere steden waar de concurrentie van moderne winkels niet zo groot is, kan de werkloze of degene die een bijverdienste zoekt via zijn persoonlijke relaties zich mogelijk verzekeren van een klein afzetgebied. Omdat in een aantal branches vele reeds gevestigde ondernemers door prijsafspraken zijn gebonden, zal deze werkloze – die zich niet aan kartelbepalingen hoeft te houden – bepaalde goederen tegen marktbedervende prijzen kunnen aanbieden, vooral als grossiers genegen zijn om ter wille van vergroting van hun eigen afzetgebied hem goederen te leveren. Totaal gezien is het weliswaar aannemelijk dat ingeval van een laagconjunctuur door de beperking van de vestigingseisen het aantal vestigingen zal toenemen, maar betwijfeld kan worden of onder invloed van de natuurlijke remmen ook een overbezetting zal optreden. Temeer daar het vrijwel zeker is dat een gelijksoortige catastrofale daling van de economische bedrijvigheid als in de jaren dertig zich niet opnieuw zal voordoen, ten gevolge van de structurele veranderingen die zich sindsdien in het economisch leven hebben voltrokken.

Het huidige economische systeem kent meer dan vroeger de zogenaamde ingebouwde stabilisatoren, waarmee een zekere gelijkmatigheid in het conjunctuurverloop gewaarborgd wordt. Uiteraard zal de conjunctuur steeds een opwaartse of een dalende tendens vertonen, maar de dieptepunten van de conjunctuurgolven zijn geslecht. Door de 'built-in stability' van het economisch leven wordt, zoals Van Berkum het uitdrukt, 'een vloer gelegd, waar beneden cyclisch neerwaartse schommelingen niet kunnen dalen'¹. Naast het feit dat er in onze economie krachten zijn waardoor een zekere mate van stabiliteit gewaarborgd is, zijn ook de economische instrumenten die de conjunctuur kunnen beïnvloeden – de monetaire en budgetaire politiek alsook het loon- en prijsbeleid – in de huidige economie van groot belang geworden.

Daar met een grote mate van zekerheid kan worden aangenomen dat een herhaling van de crisis van de jaren dertig hoogst onwaarschijnlijk is en dat ook een afnemende van de werkgelegenheid en de

¹ P. P. van Berkum, Nationale en Europese conjunctuurpolitiek, *Economie*, febr. 1960, p. 242. Zie hierover ook F. Hartog, *European Trade Cycle Policy*, Leiden, 1959, p. 28 en J. E. Andriessen, *De conjunctuurpolitiek in Westeuropes verband*. Inaugurele rede Universiteit van Amsterdam, Leiden, 1959.

totale consumptie zich niet in diezelfde mate zullen voordoen, is het handhaven van de Vestigingswet in zijn huidige vorm, om de overbezetting die toen optrad te voorkomen, niet gerechtvaardigd. Wel kan het stellen van de eis van handelskennis betekenen dat in geval van een conjuncturele depressie toch nog een geringe barrière op de toetreding tot de detailhandel behouden blijft, hetgeen dan ook als voordeel van de door ons bedoelde aanpassing van de Vestigingswet beschouwd kan worden.

Het door ons voorgestelde vestigingsbeleid in een nieuw gewaad dient echter niet alleen gekenmerkt te worden door wijzigingen betreffende de toelatingseisen, maar ook door het nastreven van het doel van de Vestigingswet op een andere wijze, en wel in die zin dat er een verschuiving zal plaatsvinden van het vestigingsbeleid van de overheid naar het algemeen middenstandsbeleid.

Er is reeds op gewezen¹, dat in het vestigingsbeleid de weg terug aanvaard moet worden. Nu de wet een feit is, moet men zich afvragen of het moment gekomen is om het directe overheidsingrijpen te doen plaats maken voor indirecte stimulerende maatregelen, waarbij de ondernemer zelf het uitgangspunt is. Het tegendeel echter gebeurt nu. Steeds meer wordt gezocht naar mogelijkheden om de wet aan te passen en bij te schaven, waarbij de meest ingewikkelde juridische constructies worden bedacht om telkens maar weer de wet dienstbaar te maken aan vermeende belangen. Wanneer men echter de tijd om aan te sturen op een geleidelijke opheffing van de vestigingswetgeving nog niet gekomen acht, zal toch ten minste beseft moeten worden, dat het handhaven van de wet slechts gerechtvaardigd is indien dit geschiedt met een zo minimaal mogelijke beperking van de ondernemersvrijheid ten aanzien van de assortimentssamenstelling. Dit is echter alleen mogelijk als ook in het vestigingsbeleid volledig de consequenties van al de veranderingen die sinds het ontstaan van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 zijn opgetreden, aanvaard worden en tevens de beperktheid en onvolledigheid van de vestigingswetgeving worden erkend.

Wanneer dientengevolge de overheid op een veel minder directe wijze dan thans geschiedt zal moeten gaan ingrijpen in de vestigingsproblematiek, wordt daarmee geenszins beweerd, dat overheidsbemoeienis overbodig is, integendeel. De vrijheid van handelen als ondernemer is reeds aanmerkelijk beperkt in onze huidige economische structuur, waarbij een ordening en coördinering van

¹ Hfdst. 8.3.

ondernemersactiviteiten noodzakelijk is. Ook voor de detailhandelssector is een volkomen vrijheid van handelen onmogelijk. Maar het ingrijpen van de overheid moet beperkt blijven tot datgene, wat strikt noodzakelijk is en het moet geschieden op een wijze waarbij zo min mogelijk belemmeringen worden opgeroepen. Het behoort tot de taak van de overheid een klimaat te scheppen waarin het bedrijfsleven zich zo goed mogelijk kan ontplooiën en waarin op basis van de zelfwerkzaamheid, gelijke kansen worden geboden aan die bedrijven die economisch gezien bestaansrecht hebben. Voor het middenstandsbeleid betekent dit dat voorwaarden geschapen moeten worden, die voor een efficiënte ontwikkeling van het distributie-apparaat noodzakelijk zijn. Een der vele facetten die het middenstandsbeleid omvat is de vestigingswetgeving. Wanneer nu een gedetailleerd overheidsingrijpen in de vestigingsproblematiek grote belemmeringen blijkt op te roepen, kan door het terugtrekken van de overheid uit de directe bemoeienis ten aanzien van het vestigen en het gelijktijdig meer benadrukken van de andere facetten van het middenstandsbeleid, toch worden bereikt dat de overheid haar taak op een even doeltreffende wijze kan verrichten. Een gevolg hiervan is dus, dat in de toekomst het zwaartepunt moet worden verlegd van het vestigingsbeleid naar het algemeen middenstandsbeleid, hetgeen nu echter geenszins het geval is. Deze opvatting behoeft een nadere verduidelijking.

De vestigingswetgeving wordt vaak 'de hoeksteen van de middenstandspolitiek' genoemd¹. Door middel van de vestigingswetgeving is inderdaad een aanvang gemaakt met een bewuste middenstandspolitiek. Het ingrijpen van de overheid in de jaren dertig was, gezien vanuit een algemeen economisch standpunt wenselijk en de vestigingswetgeving heeft dan ook in de aanvang een belangrijke plaats kunnen innemen, omdat in die periode het middenstandsbeleid nog niet veel meer omvatte. Maar hoe belangrijk deze plaats ook was, reeds van de aanvang af is de taak van de overheid in deze geweest – zoals de M. v. T. van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 het uitdrukte – 'het bevorderen, steunen en bekrachtigen van hetgeen uit het bedrijfsleven zelf is opgekomen'². Ook de Middenstandsnota 1959 vermeldt dat de vestigingswetgeving slechts een aanvullende taak heeft: 'Als algemeen beginsel is aanvaard dat de Vestigingswet – die in principe moet kunnen worden

¹ O.a. in de rede van G. M. J. Veldkamp voor de Economische Sectie van de Vereniging voor Rechtspraak, t.a.p., p. 3.

² M. v. T. t.a.p., p. 2.

toegepast op alle bedrijven ten aanzien waarvan zulks wenselijk is – slechts wordt toegepast als bij volledige vrijlating een goede bedrijfsuitoefening gevaar loopt¹. Vaak echter wordt de vestigingswetgeving gezien als het enige middel hiertoe en soms zelfs als doel op zichzelf, waarbij wordt gestreefd naar een gedetailleerd en geperfectioneerd systeem. Hierbij wordt het handhaven van de vestigingswetgeving, ondanks de veranderingen die haar voortbestaan deels overbodig maken, herhaaldelijk gerechtvaardigd door het zoeken naar een andere motivering voor het voortbestaan van de wet.

Haast ongemerkt heeft de overheid de laatste jaren hoe langer hoe meer de oorspronkelijke opzet van de vestigingswetgeving en de vestigingseisen uit het oog verloren. Hoewel de overheid ernaar zou moeten streven haar direct ingrijpen overbodig te maken, gebeurt het tegengestelde en wordt getracht de Vestigingswet in stand te houden en haar werkkerrein uit te breiden. Maar de doelstelling die men nu door middel van de Vestigingswet tracht na te streven, kan met meer vrucht vanuit het algemeen middenstandsbeleid geschieden. Wanneer het beogen van de verbetering van de bedrijfsuitoefening en het doen innemen van een gunstige concurrentiepositie meer geschiedt vanuit het algemeen middenstandsbeleid, kan daarmee de vestigingswetgeving zelfs overbodig gemaakt worden. Op deze wijze kan ook, wanneer door het wegvallen van de beschermende branchegrenzen de concurrentie meer open wordt, in het beleid van gelijke kansen de economische positie van het kleinbedrijf verstevigd worden, waardoor het kleinbedrijf geen verdedigende houding, maar een positieve houding kan aannemen. Wanneer men desondanks toch de Vestigingswet wil handhaven zal dit moeten geschieden op een wijze, die aangepast is aan de structuur van de detailhandel en niet op een zodanige wijze, dat de detailhandel zich moet aanpassen aan de wet. De wet moet immers een aanvullende taak hebben, waarbij het uitgangspunt is dat op de eerste plaats de ondernemer zelf verantwoordelijk is en dat in tweede instantie de overheid hem de helpende, maar niet dwingende hand toesteekt. Alleen op deze wijze kan het handhaven van de wet toch nog bepaalde vruchten afwerpen.

Uitgaande van bovenstaande opvattingen zal het middenstandsbeleid, vooral indien daarin met de structuurveranderingen in de detailhandel rekening wordt gehouden, de volgende kenmerken dienen te bezitten:

¹ *Middenstandsnota 1959*, t.a.p., p. 16.

1. Het beleid moet in dienst staan van het doelmatig laten functioneren van het marktmechanisme. Door het bevorderen van een werkzame concurrentie wordt zowel de toenemende rationalisatie van het distributie-apparaat, als de ordening van de bestaande verhoudingen gediend. Op deze wijze wordt door het economisch systeem zelf reeds een regeling in de detailhandel tot stand gebracht. 'Sprungfeder und zugleich Regulator zu sein, das ist die Rolle, die dem Wettbewerb in der Marktwirtschaft zugewiesen ist', aldus Röpke¹. Deze werkzame concurrentie is echter niet mogelijk wanneer de overheid bepaalde categorieën ondernemers zou beschermen of bevoordelen op een wijze die andere belangengroepen benadeelt of remt in hun ontplooiing en evenmin wanneer door beperkende bepalingen op het gebied van vestiging en assortiments-samenstelling de regulerende werking van het marktmechanisme zich niet kan voltrekken.

2. Het middenstandsbeleid moet de bevordering van de bedrijfsuitoefening in positieve zin nastreven, hetgeen inhoudt dat de sectoren van het midden- en kleinbedrijf in staat moeten worden gesteld volwaardig aan de concurrentie deel te nemen zonder dat hiermede de expansie van het grootwinkelbedrijf wordt tegengegaan. De mogelijkheid moet worden geschapen, dat ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf die economisch gezien bestaanskansen hebben, zich kunnen omschakelen en aanpassen aan de veranderde behoeften en functies in het distributie-apparaat. Het bevorderen van de bedrijfsuitoefening zal dan in overwegende mate moeten geschieden vanuit het algemeen middenstandsbeleid en niet vanuit het vestigingsbeleid.

3. Het vestigingsbeleid mag uitsluitend dienstbaar worden gemaakt aan de mogelijkheid een zekere pressie uit te oefenen op de ondernemer in het kleinbedrijf die de noodzaak van een opleiding onderschat. Hierbij mag de vestigingswetgeving niet belemmerend werken ten aanzien van de noodzaak tot aanpassing en het streven de optimale assortimentssamenstelling te benaderen. Het vestigingsbeleid in nieuw gewaad wordt dan gekenmerkt door de volgende twee facetten:

a. Door een beperking van de doelstelling van de Vestigingswet tot het belang van de ondernemer in het kleinbedrijf wat betreft zijn opleiding. De oorspronkelijke drie toelatingseisen

¹ Wilhelm Röpke, *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Zürich/Stuttgart, 1958, p. 136.

kunnen hierbij worden teruggebracht tot één eis, die op de praktische bedrijfsvoering is gericht.

- b. Door als uitgangspunt te nemen dat de zorg voor de opleiding op de eerste plaats een taak voor de ondernemer zelf is. Voor zover nodig zal de overheid dit mogelijk moeten maken, waarbij het directe overheidsingrijpen zoals dit nu het geval is, geleidelijk zal moeten plaats maken voor aanvullende en stimulerende, maar geen dwingende maatregelen op het gebied van de opleiding.

Ten slotte zal nog aandacht gegeven worden aan de praktische consequenties van de veranderingen in de toelatingseisen en van de verschuiving van het vestigingsbeleid naar het middenstandsbeleid.

Allereerst de consequenties betreffende de toelatingseisen. Het diploma dat aantoonst dat men voldoet aan de gestelde toelatingseis, zal in het verdere verloop van deze studie worden aangeduid als het 'detailhandelsdiploma'. De opleiding voor dit diploma moet gericht zijn op de problemen waarmee de ondernemer nu en in de toekomst geconfronteerd wordt. Uiteraard is de administratieve kennis op het gebied van boekhouden en handelsrekenen onontbeerlijk, maar de nadruk zal vooral gelegd moeten worden op de praktische kennis van financiering, kostprijscalculatie, toepassing van verkoopmethoden, winkelinrichting, assortimentssamenstelling, reclame en consumentengedrag. Hoewel volgens het Basisbesluit de huidige eis van handelskennis een aantal van deze vraagstukken wel omvat, wordt echter in de opleiding en examens hieraan niet voldoende aandacht besteed en is de vereiste kennis nog lang niet afgestemd op de eisen van de praktijk. Doordat veel meer aandacht aan de bedrijfseconomische problemen zou moeten worden besteed, is het gevaar groot dat de toelatingseis te zwaar zou worden hetgeen een te grote rem op de toetreding tot de detailhandel zou betekenen. Ook nu blijft gelden, dat deze eis slechts een minimum-eis mag zijn en dat de ondernemer zelf verantwoordelijk is voor zijn opleiding. **Beter lijkt ons dan ook het detailhandelsdiploma te splitsen in een A- en B-diploma.** Het A-diploma moet dan omvatten de minimaal benodigde kennis die noodzakelijk is om zich te vestigen. Naast de administratieve kennis wordt dan in de opleiding voor dit diploma tevens een grondslag gelegd voor de kennis van de praktische bedrijfsvoering. Het B-diploma moet dan een voortzetting zijn van de stof die voor het A-diploma vereist is, waarbij dieper wordt ingegaan op de specifieke vraagstukken waar-

voor de ondernemer zich ziet gesteld, zoals de meer ingewikkelde calculatie-berekeningen, financierings- en vestigingsvraagstukken, planning en andere bedrijfseconomische problemen.

Dit onderscheid tussen een A- en B- diploma is ook noodzakelijk voor de ondernemer in de detailhandel die niet tot het kleinbedrijf behoort. Het zou immers in de lijn van dit betoog liggen het detailhandelsdiploma uitsluitend voor het kleinbedrijf verplicht te stellen. Om praktische redenen is dit onmogelijk, daar de grens tussen het kleinbedrijf en de andere sectoren niet kan worden aangegeven. Wat immers moet het criterium zijn voor dit onderscheid; het aantal werkzame personen in een bedrijf, de omzetgrootte of de bedrijfsoppervlakte? Het is mogelijk dat een zelfbedieningszaak wat omzetgrootte betreft behoort tot het grootbedrijf, wat betreft de bedrijfsgrootte gerekend kan worden tot de categorie middenbedrijf, maar op grond van een gering aantal werkzame personen als kleinbedrijf kan worden aangemerkt.

Omwille van deze praktische moeilijkheden is het dan ook raadzaam voor iedere vestiging het detailhandelsdiploma A verplicht te stellen, maar dan moet dit inhouden dat in de praktijk dit A-diploma geen onnodige belemmering betekent. Dit kan geschieden door het A-diploma niet verplicht te stellen voor hen die op grond van hun opleiding geacht kunnen worden de nodige kennis te bezitten om zichzelf de specifieke ondernemersproblemen eigen te maken. Dit toch is geheel in de geest van dit vestigingsbeleid in nieuw gewaad, dat uitsluitend diè ondernemer in het kleinbedrijf wil dwingen tot een opleiding die zonder deze dwang het verwerven van de noodzakelijke kennis zou veronachtzamen. Om deze reden is er dan ook geen bezwaar tegen hen die bijvoorbeeld een handelsschool, H.B.S. of gymnasium hebben gevolgd of in het bezit zijn van een diploma dat op een soortgelijk niveau ligt of over een bepaalde praktijkervaring beschikken, zonder meer toegang tot de detailhandel te verschaffen. Immers van hen kan worden verwacht, dat zij – ook al zijn zij op grond van hun opleiding aanvankelijk nog geheel onkundig van de ondernemersproblematiek – over de vereiste capaciteiten en het inzicht beschikken de kennis van de bedrijfsvoering in de praktijk op te doen. Of dit gebeurt en in hoeverre zij als ondernemer zullen slagen, ligt buiten het bereik en de invloedssfeer van de Vestigingswet. Op deze wijze is het voldoen aan de toelatingseis geen bezwaar voor het groot- en middenbedrijf en kan toch een bepaalde groep ondernemers in het kleinbedrijf gedwongen worden tot een basisopleiding.

Het B-diploma is dan een blijk van de met gunstig gevolg beëindigde voortgezette opleiding, waarin de meer ingewikkelde ondernemersvraagstukken ter sprake zijn gekomen. In tegenstelling tot het A-diploma, is het B-diploma niet verplicht. De belangstelling voor deze opleiding moet dan ook worden gestimuleerd. Dit kan bijvoorbeeld geschieden door de opleiding zodanig te subsidiëren, dat deze met een minimum aan kosten voor de cursisten kan worden gevolgd, door aan de bezitter van het diploma een zekere status te geven¹ of door hem bepaalde faciliteiten te verlenen onder andere op het gebied van kredietvoorziening. Een overgangsregeling is in dit systeem niet noodzakelijk. Reeds gevestigde ondernemers die in het bezit zijn van het middenstandsdiploma of een daarmee gelijk gesteld diploma kunnen worden beschouwd als bezitters van het A-diploma.

Wat betreft de vakbekwaamheid is er reeds op gewezen dat een deel van de leerstof die nu in de eis van vakbekwaamheid is ondergebracht meer op de algemene verkoopkennis is gericht en derhalve in de stof voor het detailhandelsdiploma kan worden opgenomen. Dit is ook noodzakelijk wanneer de toekomstige ondernemer een assortiment wil voeren dat verschillende branches omvat. De specifieke vakopleiding, waaronder een belangrijk deel van de warenkennis, omvat leerstof welke echter buiten die van het detailhandelsdiploma moet liggen, welk diploma immers op de ondernemersopleiding gericht moet zijn. De eigenlijke vakopleiding blijft dus voorbehouden aan de branche-organisaties die de algemene opleiding op deze wijze voltooiën met een branche-opleiding. Deze laatste opleiding moet, evenals de opleiding voor het detailhandelsdiploma B, op een vrijwillige deelneming berusten.

Er is reeds aandacht gegeven aan het feit, dat de warenkennis – een belangrijk onderdeel van de vakopleiding – van minder belang geworden is en ter wille van de dynamiek het verplicht stellen hiervan moet worden vermeden. Toch blijft ook deze kennis zeker voor de gespecialiseerde ondernemer van belang en wanneer hij dit voldoende beseft – en de concurrentie dwingt hem hiertoe – zal hij deze kennis niet verwaarlozen. Ook hier geldt dat niet de overheid, maar de ondernemer zelf verantwoordelijk is voor dit onder-

¹ Zo kent men bijv. in Zwitserland in de ambachtssector reeds lange tijd naast het diploma dat recht geeft tot vestiging, ook een voortgezette opleiding voor het meesterdiploma, waaraan een bepaalde titulatuur verbonden is. R. Nieschlag, *Die Gewerbefreiheit im Handel*, t.a.p., p. 96 en 97; alsook: De opleiding van de ambachtspatroon, *Kroniek van het Ambacht*, jan./febr. 1962, p. 16.

deel van zijn opleiding en dat de overheid voornamelijk door subsidiëring het volgen van de vakopleiding moet stimuleren en mogelijk maken. Door de Warenwet kan worden voorkomen dat een veronachtzaming van de warenkennis in de levensmiddelensector nadelige gevolgen voor de volksgezondheid zou kunnen hebben. Een samenwerking tussen de diverse branches is geboden omwille van de ondernemer die een breed assortiment voert en die geen behoefte heeft aan een diepgaande opleiding van één branche, maar wel aan een opleiding die de voor hem noodzakelijke kennis van diverse branches omvat. Het voordeel hiervan is ook dat een coördinatie van opleidingen en leerkrachten mogelijk is.

De verschilpunten van een vergelijking van de tegenwoordige opleiding met de opleiding volgens het gedachte vestigingsbeleid kunnen als volgt worden samengevat. In de huidige situatie volgt de ondernemer de cursus voor handelskennis; die van vakbekwaamheid wordt verzorgd door de branche zelf. In de nieuwe situatie wordt de ondernemersopleiding gevolgd voor het detailhandelsdiploma A of B alsook de specifieke branche-opleiding. Het verschil is, dat allereerst de ondernemersopleiding meer op de praktijk is gericht en nu in twee etappes is verdeeld en vervolgens dat nu een deel van de opleiding – die voor het detailhandelsdiploma B en de specifieke branchekennis – op vrijwillige basis berust. Op deze wijze komen de zelfwerkzaamheid en de eigen verantwoordelijkheid meer tot uitdrukking en kan toch een zekere pressie tot het verwerven van de noodzakelijke kennis worden uitgeoefend, zonder dat hiertoe een branche-afbakening noodzakelijk is. De taak van de overheid wordt dus voor een deel gedelegeerd aan de ondernemer zelf. De aanvullende taak van de overheid op het gebied van de opleiding is nu voornamelijk de zorg voor goede leerkrachten, regeling en spreiding van het onderwijs en subsidiëring.

Het ligt buiten het bestek van deze studie dieper in te gaan op de onderwijsproblematiek; beoogd is slechts schetsmatig aan te geven welke consequenties voortvloeien uit een gewijzigd vestigingsbeleid. Bovendien is in 1956 door de Commissie Middenstandsonderwijs reeds de basis gelegd voor een herziening van het vak- en handelsonderwijs¹. In deze studie kan derhalve worden volstaan met aan te geven hoe de hierboven uiteengezette gedachtengang kan worden ingepast in het rapport van de Commissie Middenstandsonderwijs.

¹ *Het middenstandsvak- en handelsonderwijs*. Rapport van de Commissie Middenstandsonderwijs, 's-Gravenhage, 1956.

In dit rapport is de grondslag gelegd voor de detailhandelsscholen, waarvan ons land er nu bijna twintig kent. Deze scholen worden gesubsidieerd door het Ministerie van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen ingevolge de Nijverheidsonderwijswet en staan ook onder toezicht van dit ministerie. Volgens het rapport van de Commissie Middenstandsonderwijs zou de opleidingsduur aan deze scholen zich uitstrekken over een periode van zes jaar. Gedurende de eerste twee jaren zou het algemeen vormend onderwijs moeten worden gedoceerd en in de volgende twee jaren de beroepsopleiding in het algemeen. Gedurende de laatste twee jaren zou dan door middel van gespecialiseerd onderwijs per branchegroep het accent gelegd kunnen worden op de specifieke brancheproblemen. Hoewel de studieduur op het ogenblik vier jaar omvat wordt een verlenging tot zes jaar overwogen, terwijl ook de mogelijkheid bestudeerd wordt de bezitters van de diploma's van de detailhandelsscholen toegang te geven tot alle branches. Volgens de in het voorgaande voorgestelde indeling van het onderwijs moet de opleiding in de eerste jaren gericht worden op het detailhandelsdiploma A; het eindexamen van de detailhandelsschool kan dan recht geven op het detailhandelsdiploma B. De algemene en specifieke brancheopleiding kan al of niet door middel van keuzevakken in het onderwijs van deze scholen worden opgenomen, waardoor een gecombineerde opleiding van ondernemerskennis en vakbekwaamheid mogelijk is.

Vervolgens wordt in het rapport van de Commissie Middenstandsonderwijs aandacht gegeven aan de vervolgcursussen waardoor de bekwaamheid van de ondernemers zou kunnen worden opgevoerd. Onder andere door de N.R.K.M.¹ en door de organisaties in de textielbranche is reeds een aanvang hiermee gemaakt. Dit voorstel van genoemde Commissie komt overeen met het detailhandelsdiploma B.

Eveneens is door de Commissie aandacht gegeven aan de mogelijkheid het middenstandsonderwijs in te passen in de organisatie van het Ministerie van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen. In het Wetsontwerp tot regeling van het voortgezet onderwijs² wordt ook het middenstandsonderwijs als beroepsonderwijs aangemerkt en zal dan ook in de toekomst ressorteren onder het Ministerie van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen, hetgeen nu reeds het ge-

¹ Zie *Stuwing*, 14 okt. 1961.

² Tweede Kamer, Zitting 1958-1959, stuk 5350.

val is met de detailhandelsscholen¹. Afgezien van de vraag of het wel gewenst is het middenstandsonderwijs onder dit Ministerie te laten vallen, zou op deze wijze de mogelijkheid geopend worden dat het erkende middenstandsonderwijs niet langer meer 'onder toezicht' staat van het Ministerie van Economische Zaken, maar 'onder inspectie' van het Ministerie van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen. Dit houdt tevens in, dat het middenstandsonderwijs subsidiëring kan ontvangen, waardoor het volgen van het niet verplichte deel van de opleiding kan worden gestimuleerd².

Na de consequentie van een veranderd vestigingsbeleid wat betreft de opleiding schetsmatig te hebben aangegeven, moet nog een enkele opmerking worden gemaakt over de verschuiving van het vestigingsbeleid naar het algemeen middenstandsbeleid.

Het is de taak van dit algemeen beleid een klimaat te scheppen waarin de detailhandel zich kan ontplooien. Het grootwinkelbedrijf en in mindere mate ook het middenbedrijf beschikken zelf over de middelen deze ontplooiing mogelijk te maken, niet echter het kleinbedrijf. Het middenstandsbeleid zal er dan vooral op gericht moeten zijn de bestaansmogelijkheden van het kleinbedrijf te vergroten om aldus een bijdrage te leveren tot de bevordering van de bedrijfsuitoefening. Deze bijdrage ligt, zo is uiteengezet, niet meer zo sterk op het terrein van het vestigingsbeleid als wel op velerlei ander terrein³. Wij beperken ons echter tot het noemen van enkele van de maatregelen die de verschuiving van het vestigingsbeleid naar het middenstandsbeleid moeten begeleiden.

Reeds is genoemd de noodzaak tot regeling van de concurrentieverhoudingen en tot maatregelen op het gebied van het onderwijs.

¹ Zie voor een uiteenzetting betreffende de plaats welke het middenstandsonderwijs in het wetsontwerp inneemt: J. G. Deering, 25 Jaar Middenstandsonderwijs in verband met de Vestigingswet, opgenomen in *Middenstand en Maatschappij*, 's-Gravenhage, 1962, p. 94 e.v.

² M.i.v. 1 september 1962 is het door de Interimregeling subsidiëring middenstandsonderwijs (Ned. Staatscourant 16 juli 1962, nr. 135) mogelijk gemaakt dat een rijkssubsidie kan worden verleend voor onderwijs, dat niet ingevolge de Nijverheidsonderwijswet of op enig andere wijze van overheidswege gesubsidiëerd wordt.

³ Dienaangaande wijst Van Rompuy op overheidsmaatregelen die het aanpassings- en/of conversieproces die kleine en middelgrote ondernemingen moeten ondergaan begeleiden. V. van Rompuy, Sectorpolitiek, opgenomen in *Theorie van de economische politiek*, onder redactie van J. E. Andriessen en M. A. G. Meerhaeghe. Leiden, 1962, p. 420. Een opsomming van een aantal overheidsmaatregelen wordt ook gegeven in *Toekomst voor het midden- en kleinbedrijf*, t.a.p., p. 67-69.

Eveneens is er aandacht aan gegeven dat door de vervaging van de branchegrenzen in een aantal branches de aanpassing van het kleinbedrijf mogelijk gemaakt moet worden. Hier ligt een belangrijke taak voor de voorlichtingsorganisaties die de ondernemer moeten adviseren welke assortimentssamenstelling de meest economische is en – in geval van omschakeling naar een andere branche – naar welk onderdeel van de detailhandel deze overschakeling gewenst is. De instellingen in de middenstand die zich met research en enquêtes bezig houden zullen hiertoe hun taak in ruimere zin moeten opvatten. Door uitbreiding en verdieping van hun research zullen deze in staat moeten zijn de voorlichtingsorganen van het juiste materiaal te voorzien. Behalve aan de voorlichting moet tevens aandacht worden gegeven aan de financiële consequenties van de aanpassing van het kleinbedrijf. De nu reeds bestaande kapitaalbehoeften zullen bij de aanpassing, die bij een gewijzigde vestigingswetgeving noodzakelijk is, nog meer toenemen. Door Goldschmidt is erop gewezen dat, gezien de aard van de kapitaalbehoeften van het midden- en kleinbedrijf en gezien het feit dat deze ondernemingen praktisch geen toegang hebben tot de financieringsbronnen, deze behoeften voornamelijk met eigen kapitaal gefinancierd moeten kunnen worden. Hiertoe moet onder andere de mogelijkheid tot reservevorming worden geschapen¹.

Ook kan aan deze kapitaalbehoeften tegemoet gekomen worden door kredietverlening van overheidswege. De kredietvoorziening voor de middenstand is de laatste jaren reeds aanmerkelijk toegenomen, maar zal nog meer moeten worden uitgebreid. Een afronding van hetgeen tot nu toe op dit gebied is tot stand gebracht, alsmede een regeling van de grote verscheidenheid van kredieten is neergelegd in de Middenstandskredietbeschikking 1956. Deze beschikking is in 1959 gewijzigd, waarbij tevens de maxima van een aantal kredietvormen zijn verhoogd. Een van deze kredietvormen is het bedrijfsuitrustingskrediet, welk krediet dient tot aanschaffing, uitbreiding, verbouwing, verbetering of herstel van de bedrijfsuitrusting. In ruime zin valt hieronder ook de financiering van voorraden en assortiment. Deze vorm van krediet lijkt ons het meest geschikt om de voor het midden- en kleinbedrijf noodzakelijke aanpassing in ruime en enge zin te financieren. Om te voorzien in de financieringsbehoeften voor investeringen op lange termijn is

¹ H. O. Goldschmidt, De financiering van de middenstandsonderneming I en II, *Klein- en Middenbedrijf*, okt. 1954, p. 149 e.v. en febr. 1955, p. 239 e.v.; alsook zijn artikel: De Middenstandsnota 1959, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1960, p. 10.

in 1961 door de Nederlandsche Middenstandsbank N.V. opgericht de Nederlandsche Middenstands Financierings Mij voor Bedrijfs-objecten N.V. Ook de Stichting Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand, die inrichtings- en hypotheccair krediet verleent in geval van vestiging in de nieuwe woonwijken, is hierbij van belang. De thans geldende maxima voor deze beide vormen van krediet moeten echter hoger gesteld worden, terwijl het tevens mogelijk gemaakt moet worden dat ook de bij de bedrijfsruimte behorende woning voor een hypotheccaire lening in aanmerking komt¹.

Deze laatstgenoemde kredietmogelijkheden vestigen onze aandacht ook op de winkelplanning, eveneens een onderdeel van het algemeen beleid, waarin op ruimere schaal dan tot nu toe het geval is het kleinbedrijf de kans zal moeten worden gegeven naast het grootwinkelbedrijf een eigen plaats in de specifieke behoeftenvoorziening in te nemen. Door in de nieuwe woonwijken, alsook in de koopcentra de vestiging van het kleinbedrijf te bevorderen, kan ruimte geschapen worden voor de omschakeling van ondernemingen die elders een te geringe bestaansmogelijkheid hebben, maar toch economisch gezien levensvatbaar zijn.

In het kader van stimulerende maatregelen ten behoeve van het kleinbedrijf kan wellicht het idee van de Small Business Administration in de Verenigde Staten ook in ons land, voor zover mogelijk, tot navolging strekken². De bij wet opgedragen taak van deze onafhankelijke instelling, opgericht ter wille van het kleinbedrijf, omvat hulp bij financiering, technische en bedrijfseconomische voorlichting, het verzorgen van cursussen, publikaties, research enz., met het doel het kleinbedrijf kansen te geven in de concurrentie. Binnen een zodanige organisatie kunnen de overheid, het bedrijfsleven en eventueel institutionele beleggers samenwerken om de

¹ Zie dienaangaande Stichting Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand, *Jaarverslag 1961*, p. 19.

² De Small Business Administration (S.B.A.), ingesteld bij de Small Business Act of 1953, is een onafhankelijke instelling van de federale regering in de V.S., die met overheidsfinanciën werkt. Het doel van de S.B.A. is volgens art. 202 van de Small Business Act om de activiteiten van het kleinbedrijf in de 'free competition' aan te moedigen en te ontwikkelen en op deze wijze het kleinbedrijf te behouden. Het begrip Small Business is veel ruimer dan ons begrip kleinbedrijf; dienaangaande kan o.a. geraadpleegd worden Göke D. Frerichs, *Small Business-Politik in den U.S.A.*, opgenomen in *Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute*, t.a.p., p. 445 e.v.

financiële, technische en economische voorwaarden te scheppen die het kleinbedrijf zo zeer behoeft¹.

Voor een aantal nu slechts in vogelvlucht opgesomde onderdelen van het middenstandsbeleid liggen talloze kansen om de verschuiving van het vestigingsbeleid naar het algemeen middenstandsbeleid mogelijk te maken. Op deze wijze kan dan het vestigingsbeleid in nieuw gewaad volledig tot ontplooiing komen.

¹ Deze gedachte wordt ook naar voren gebracht door H. Gross, *Small Business im grossen Markt*, Düsseldorf, 1958, p. 165.

9 HET NIEUWE VESTIGINGSBELEID IN HET KADER VAN DE E.E.G.

Deze studie over de vestigingswetgeving zou niet zijn afgerond, als niet tot slot wordt nagegaan, in hoeverre de opvattingen die hierover in het voorgaande zijn uitgewerkt, kunnen worden getoetst aan de bepalingen van het E.E.G.-verdrag ten aanzien van de vestiging en aan de economische ontwikkeling in het kader van de Europese integratie.

In dit verband moet allereerst worden nagegaan welke vestigingsvoorschriften in de verschillende landen aangesloten bij de E.E.G. van kracht zijn en wat dienaangaande in het E.E.G.-verdrag is bepaald¹.

Hoewel op het terrein van het ambacht reeds lange tijd wettelijke toelatingseisen bij vestiging worden gesteld, verkeren de wettelijke regelingen op het gebied van de detailhandel in de meeste E.E.G.-landen nog in een beginfase. In Duitsland kent men, zoals in hoofdstuk 8.4 uiteengezet is 'das Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel', welke wet drie soorten vergunningen onderscheidt. De vestigingseisen volgens deze wet hebben uitsluitend betrekking op de beroepsopleiding. In België bestaat sinds 1958 de mogelijkheid dat voorwaarden voor de beroepsuitoefening door de overheid in een bepaalde branche kunnen worden voorgeschreven, nadat hiertoe een desbetreffend verzoek van een of meer representatieve beroepsorganisaties is ingediend en hierover een gunstig advies is uitgebracht door de Hoge Raad voor de Middenstand. De vestigingseisen moeten betrekking hebben op de algemene kennis, de beroeps- en handelskennis en kunnen eventueel ook betrekking hebben op de technische uitrusting. In Frankrijk en Luxemburg zijn voor vestiging in de detailhandel wel enige wettelijke, administratieve regelingen vereist, maar het betreft geen eisen van bekwaamheid als ondernemer. Regelingen dienaangaande verkeren in beide landen nog in een ontwerpfase.

¹ Daar in deze studie slechts het geven van een beknopte samenvatting wordt beoogd, wordt voor een meer gedetailleerde uiteenzetting verwezen naar o.a.: *De middenstandspolitiek in de zes landen van Klein-Europa*. Rapport Ministerie van Economische Zaken, 's-Gravenhage, 1958; F. Margot, *Het vestigingsbeleid t.a.v. het midden- en kleinbedrijf in de zes landen van de Euromarkt*, Antwerpen, 1959 en *Advies inzake het vestigingshoofdstuk van het verdrag tot oprichting van de E.E.G.* Publicatie van de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 4, 's-Gravenhage, 1959.

De vestigingseisen die men in Frankrijk verplicht wil stellen, liggen op het terrein van de beroepsbekwaamheid en de technische uitrusting. In Luxemburg overweegt men voor de gehele handel eveneens eisen met betrekking tot de beroepsbekwaamheid te stellen. In Italië is vrijheid om zich als ondernemer te vestigen, alhoewel hiertoe een administratieve vergunning van de bevoegde plaatselijke overheid is vereist. Gevallen, waarin een vergunning niet mag worden verleend – voornamelijk wanneer er sprake is van een inbreuk op de openbare orde – zijn in de wet opgenomen; van een algemene verplichting tot het verwerven van bekwaamheid als ondernemer is hier dus evenmin sprake.

De instelling van een gemeenschappelijke markt veronderstelt de liberalisatie van het verkeer van personen, goederen, kapitaal en arbeid. Een van de pijlers waarop de verwezenlijking van dit vrije marktverkeer rust, is de vrijheid van vestiging, geregeld in Titel III, hoofdstuk 2 van het E.E.G.-verdrag. In dit hoofdstuk wordt onder andere de geleidelijke opheffing voorgeschreven van alle discriminerende bepalingen ten aanzien van de vrijheid van vestiging voor onderdanen van de landen aangesloten bij de E.E.G. De vrijheid van vestiging omvat volgens art. 52 van het E.E.G.-verdrag de toegang tot werkzaamheden anders dan in loondienst en de uitoefening daarvan, alsmede de oprichting en het beheer van ondernemingen en met name van vennootschappen, overeenkomstig de bepalingen welke door de wetgeving van het land van vestiging voor de eigen onderdanen zijn vastgesteld. Vrijheid van vestiging wil in dit verband dus niet zeggen dat geen toelatingseisen meer gesteld zouden mogen worden, maar wel is bedoeld dat het onderdanen van een bepaald land vrij staat zich te vestigen in een ander bij de E.E.G. aangesloten land op dezelfde voorwaarden als voor de binnenlandse onderdanen gelden. Onverenigbaar met de bepalingen van het E.E.G.-verdrag is bijvoorbeeld de toepassing van het behoeftelement in de vestigingswetgeving, waartoe in Italië en Luxemburg weleens de neiging bestaat¹, en eveneens het stellen van toelatingseisen om hiermee een min of meer verkapte afgrendeling van de bestaande beroepen en branches na te streven.

De gedachte van de Europese integratie beoogt niet alleen het afschaffen van discriminerende regelingen, maar ook een harmonisatie van de bestaande vestigingsvoorschriften². Art. 57 van het

¹ Margot, t.a.p., p. 35.

² In welke fasen deze harmonisatie verloopt, wordt verduidelijkt door R. Verbrugghen, Euromarkt en Middenstand, *De Middenstandsgids*, nr. 1, 1961, p. 23 e.v.

E.E.G.-verdrag handelt onder andere over de coördinatie; zo wordt in lid 2 gesteld dat de Raad richtlijnen moet vaststellen 'inzake de coördinatie van de wettelijke en bestuursrechtelijke bepalingen der Lid-Statens betreffende de toegang tot werkzaamheden, anders dan in loondienst, en de uitoefening daarvan'.

Wanneer men de vestigingseisen die in de verschillende landen, aangesloten bij de E.E.G., beschouwt, valt het op dat de eisen in ons land het meest ingrijpend zijn. In Frankrijk, Luxemburg en Italië is er nog geen sprake van bepalingen waarbij de ondernemer die zich wil vestigen getoetst wordt aan bepaalde normen van deskundigheid, terwijl dit in België nog in een beginfase verkeert. In Duitsland zijn de vestigingseisen wel algemeen van toepassing, maar deze eisen betreffen uitsluitend de beroepsbekwaamheid; ten aanzien van het te voeren assortiment worden slechts geringe beperkingen in de weg gelegd. Wij wezen er reeds op dat volgens de Duitse wetgeving bijvoorbeeld de ondernemer in de levensmiddelensector alle levensmiddelen en andere waren mag verkopen, behoudens pharmaceutische artikelen. Onze Vestigingswet kent drie criteria voor vestiging en wordt gekenmerkt door een starre branche-indeling, die in andere landen niet wordt aangetroffen. Wil men echter tot de noodzakelijke coördinatie komen van de vestigingsbepalingen in de verschillende landen, dan is het noodzakelijk onze vestigingswetgeving te matigen in die zin, dat meer ruimte voor de vrijheid als ondernemer moet worden gelaten. Neemt men echter kennis van het standpunt van de overheid, zoals dit is neergelegd in de M. v. A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van de behandeling in de Tweede Kamer betreffende het E.E.G.-verdrag, dan blijkt hieruit dat de regering hiertoe niet bereid is en ten aanzien van deze materie een afwachtende houding aanneemt¹. Dit komt tot uitdrukking in het volgende citaat uit de M. v. A.: 'Een zo volledig mogelijke vrijheid van vestiging zal uiteraard ten eerste gediend zijn door een coördinatie van de bestaande voorschriften ter zake. Dit behoeft echter in de eerste plaats niet een gelijktrekken te betekenen en in de tweede plaats is het zeker niet de bedoeling van de Nederlandse Regering om waardevolle voorschriften alleen om der wille van de coördinatie te doen

¹ Deze afwachtende houding kan voornamelijk worden verklaard op grond van het feit dat in een aantal landen het stellen van vestigingseisen vooral wordt nagestreefd om onbeperkte toetreding van buitenlanders tot de detailhandel te voorkomen.

vervallen'¹. Hierbij neemt de overheid een standpunt in dat in verband met de bestaande remmende en branche-afbakende vestigingsbepalingen onzes inziens niet alleen in strijd is met de strekking en de geest van het E.E.G.-verdrag, maar dat bovendien een gezonde economische ontwikkeling van de detailhandel in de Euro-markt in de weg staat. Weliswaar is er geen sprake van discriminatie, want buitenlandse ondernemers kunnen zich hier te lande vestigen, wanneer zij evenals de ingezetenen voldoen aan de wettelijk voorgeschreven toelatingseisen, maar de vestiging wordt ten eerste bemoeilijkt en de bedrijfsvoering in aanzienlijke mate beperkt, ook al geldt dit evenzeer voor de ondernemers hier te lande. Handhaving van 'waardevolle voorschriften', zoals de regering dit uitdrukt, betekent dan een vasthouden aan de afbakening van de branches en handhaving van velerlei bepalingen die remmend werken en de buitenlandse ondernemer voor ernstige moeilijkheden bij vestiging stellen, hetgeen niet met het streven naar een vrij verkeer binnen een gemeenschappelijke markt overeenkomt.

Het in deze studie verdedigde standpunt betreffende de vestigingswetgeving staat hier lijnrecht tegenover. Het openbreken van de branchegrenzen is noodzakelijk voor een gezonde economische ontwikkeling en wijziging van het vestigingsbeleid is dan ook dringend geboden. Dit standpunt is wel in overeenstemming met de bepalingen van het E.E.G.-verdrag.

Maar afgezien van een overeenstemming in juridisch opzicht tussen de bepalingen van het E.E.G.-verdrag en de ontwikkelde zienswijze ten aanzien van het vestigingsbeleid, dient gesteld te worden dat ook de feitelijke economische ontwikkeling in het kader van de Europese gemeenschap dwingt tot een herziening van de Vestigingswet. Het motief hiertoe is ons eigen nationaal belang, dat wordt gediend met het streven te willen profiteren van de voordelen die een gemeenschappelijke markt kan bieden. Ter verduidelijking van deze opvatting moet in het kort gewezen worden op de veranderingen die zich als gevolg van de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt binnen de detailhandel zullen voordoen.

Ten gevolge van de vrijheid van vestiging en het in de laatste fase verdwijnen van de importbelemmeringen zal de concurrentie in de toekomst verscherpen en bovendien het assortiment zich wijzigen door de verruiming van de in- en verkoopmogelijkheden. In welke mate dit zal geschieden is niet aan te geven, daar dit mede

¹ M. v. A. op het Voorlopig Verslag naar aanleiding van de behandeling van het E.E.G.-verdrag, Tweede Kamer, Zitting 1956-1957, stuk 4725, nr. 14, p. 23.

afhankelijk is van het verloop van het aanpassingsproces en de situatie in de detailhandel in het algemeen en in de verschillende branches afzonderlijk, na afloop van de aanpassingsperiode. De toenemende concurrentie zal niet zozeer worden veroorzaakt door de mogelijkheid dat buitenlandse ondernemers zich in ons land kunnen vestigen of door middel van agentschappen, filialen en postorderbedrijven activiteiten buiten hun eigen landsgrenzen kunnen ontplooien, maar zal meer een gevolg zijn van de structurele veranderingen die het realiseren van een gemeenschappelijke markt met zich zal brengen. Een grotere markt betekent vooral een groter afzetgebied. Hoewel de voordelen die dit met zich meebrengt vooral gelden voor de produktiesector, zal de detailhandel wel op indirecte wijze hiervan voordeel kunnen ondervinden, daar een daling van de kostprijs van de goederen in de produktiesector kan leiden tot een daling van de inkooprijzen voor de distributiesector. Hiertegenover staan echter voor de detailhandel ook kostenverhogende invloeden, zoals de kostenstijging die een gevolg is van het optrekken van de lonen van de vrouwen tot dat van het niveau van de mannen¹. Wanneer de ondernemer in de detailhandel een gunstige concurrentiepositie wil innemen is vooral de kostenstructuur hiervoor bepalend. Door verbetering van de efficiëntie zal er dan ook naar gestreefd worden een zo scherp mogelijke kostenrekening door te voeren, waardoor de vele randbedrijven die niet tot een positief economisch resultaat komen, zich niet zullen kunnen handhaven. Tendensen tot massaproductie, die een gevolg zijn van de vergroting van het afzetgebied, leiden tot massadistributie, waardoor een toenemende concentratie van bedrijfseenheden valt te verwachten, hetgeen eveneens tot rationalisatie leidt.

Al kan het zijn dat een groot aantal detailhandelsondernemingen door hun plaatselijke gebondenheid weinig directe gevolgen zullen ondervinden van het E.E.G.-verdrag – hun plaatselijk afzetgebied zal vaak ongewijzigd blijven – wel zullen zij de indirecte gevolgen ondervinden voornamelijk wat betreft de rationalisatie van het distributie-apparaat. Het grootwinkelbedrijf zal streven naar een grotere efficiëntie in de bedrijfsvoering en op deze wijze komen op

¹ Door Veldkamp wordt de door de S.E.R. berekende stijging van de loonkosten van het winkelpersoneel met 15% te hoog geacht. G. M. J. Veldkamp, *Naar een nieuwe toekomst*. Rede op het 18e Nationale Congres van de N.R.K.M., 17 april 1958 te Breda. Verslagboek, p. 58. Zie t.a.v. de S.E.R.-berekeningen *Rapport inzake de harmonisatie van de sociale wetgeving gedurende de eerste etappe*. Publikatie van de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 5, 's-Gravenhage, 1959, p. 12 e.v.

indirecte wijze de gevolgen van de E.E.G. voor het kleinbedrijf tot uitdrukking in een meer ongunstige concurrentiepositie ten opzichte van het grootwinkelbedrijf. Vervolgens zal het assortiment niet alleen wijzigingen ondergaan door de verruiming van de inkoop- en verkoopmogelijkheden maar ook door de veranderingen in het gedrag van de consument. Met het toenemen van het onderlinge verkeer tussen de landen zal de consument vele nieuwe soorten artikelen leren kennen waardoor nieuwe consumptiegewoonten zich zullen ontwikkelen. De nu nog bestaande landelijke verschillen in het consumentengedrag zullen grotendeels vervagen en plaats maken voor een meer uniform gedrag¹. Door de toenemende welvaart – een van de beoogde gevolgen van het E.E.G.-verdrag – in staat gesteld, zal behalve het feit dat het aantal consumenten door de grotere afzetmarkt toeneemt ook de koopkrachtige vraag een stijgende lijn vertonen. Het assortiment zal dan ook een meer gevarieerde keuze van de vele soorten binnenlandse en buitenlandse artikelen moeten kunnen bieden. Het valt te verwachten dat het grootwinkelbedrijf hiertoe een breder assortiment zal voeren, terwijl het kleinbedrijf dat de optimale bedrijfsgrootte eerder zal bereiken, zich veelal zal moeten specialiseren. Steeds duidelijker zal zich dan aftekenen dat de distributie in twee grote groepen uiteen valt: de massadistributie en de gespecialiseerde of service-distributie. Ook hierin zien wij een benadrukken van datgene wat reeds is opgemerkt omtrent de noodzakelijke aanpassing van het kleinbedrijf dat zijn kans niet moet laten voorbijgaan nu de concurrentie tussen de verschillende bedrijven zal toenemen, nieuwe verkoopmethoden zich zullen ontwikkelen en filiaalbedrijven, supermarkets en shopping-centres zich zullen verbreiden. Men kan de E.E.G. dan ook beschouwen als een acceleratie van het normale economische proces.

Gutersohn heeft een aantal structuurwijzigingen die het gevolg zijn van de realisering van de E.E.G. als volgt samengevat: 'Sie liegen in der noch stärkeren Sammlung der Einkaufskraft, im Übergang zu einer dynamischen und auf immer grössere Rationalität der Gütervermittlung bedachten Betriebsführung, in beweglicherer Preisbildung, in der weiteren Steigerung der Qualität der vermittelten Produkte und namentlich auch der Warenauswahl, in der Darbietung repräsentativer Verkaufsstätten, in der bewussteren Rechenschaftsablage über die Struktur der Käuferschaft und An-

¹ Zie F. Effer, Einzelhandel und europäische Integration, *Blätter für Genossenschaftswesen*, 25 Jan. 1961, p. 30.

passung der Sortimente an diese Käuferschaft und ihre Wünsche, in einer vermehrten Werbung für die Vorzüge des Kaufs in der Vertrauensgeschäften'¹.

Het kleinbedrijf zal de vruchten van de verwezenlijking van de E.E.G.-gedachte kunnen plukken, mits het krachtig genoeg blijkt om haar eigen plaats in de concurrentie te kunnen behouden. De taak van de detaillist wordt er niet gemakkelijker op en van zijn capaciteiten zal meer worden gevergd. De inkoopmarkt zal voor hem onoverzichtelijker worden en moeilijker toegankelijk en het rechtstreekse contact tussen fabrikant en detaillist zal meer via de tussenhandel gaan verlopen. Een samenwerking in de vorm van vrijwillig filiaalbedrijven en inkoopcombinaties zal dan ook geboden zijn. De toenemende concurrentie zal de ondernemer in het kleinbedrijf dwingen tot rationalisatie, tot het verwerven van meer kennis over de bedrijfsvoering en tot het voeren van een assortiment dat is aangepast aan de dynamische behoeften. Het verbreden van het assortiment wat betreft de directe behoeften van de consument of de specialisatie die moet worden nagestreefd, zal worden belemmerd door het handhaven van de eis van vakbekwaamheid die de ondernemer de kans beneemt zijn bedrijfsvoering aan te passen. De opvatting dat deze eis niet meer houdbaar is, wordt door de gevolgen van de E.E.G.-bepalingen nog eens benadrukt.

Is in het voorgaande reeds de aandacht gevestigd op de afnemende waarde van de verplichting tot het voldoen aan de minimum-eisen omdat de hedendaagse bedrijfsvoering hier ver boven uitstijgt, door de E.E.G. wordt dit nog klemmender. De verruiming van de inkoop- en verkoopmarkt en de toenemende concurrentie die hiervan een gevolg zijn, zullen leiden tot een concentratie en integratie, waarbij alleen die ondernemer zich zal weten te handhaven die meer weet dan datgene wat in 1937 nog als minimum-kennis kon worden beschouwd. Het meer benadrukken van het algemeen beleid en het minder volharden in een te ver doorgevoerd vestigingsbeleid, blijkt ook hier nogmaals een dwingende voorwaarde, wanneer men werkelijk de bedrijfsuitoefening zoekt te bevorderen. In plaats van, omwille van een bepaalde minimum-kennis, vele ondernemers te belemmeren in hun assortiments-politiek moet ernaar worden gestreefd de kennis te vergroten, waartoe de vestigingswetgeving nu eenmaal geen mogelijkheid

¹ A. Gutersohn, *Lebensmitteleinzelhandel und europäische Integration* opgenomen in *Gegenwartsprobleme genossenschaftlicher Selbsthilfe, Festschrift Paul König*, Hamburg, 1960, p. 99.

biedt. Verbetering van het onderwijs, subsidiëring ervan, krediet-faciliteiten en een fiscale politiek die verbetering en aanpassing van de bedrijfsuitrusting mogelijk maken, voorlichting, wetenschappelijk onderzoek, winkelplanning zijn enkele maatregelen waarmee het kleinbedrijf veel meer gebaat is. Ook hier is de in het voorgaande hoofdstuk ontwikkelde gedachte van toepassing dat wel het grootbedrijf, maar niet het kleinbedrijf in staat is de maatregelen te nemen die nodig zijn om zich aan te passen aan de veranderingen die door de E.E.G. worden opgeroepen. Ook hier geldt dat primair het uitgangspunt, zeker wat betreft de opleiding, moet liggen bij de ondernemer in de detailhandel en dat de ondernemer, van de economisch gezien levensvatbare onderneming, een kans moet krijgen zijn bedrijfsvoering af te stemmen op de behoeften. Deze kans wordt hem niet geboden, wanneer de overheid blijft vasthouden aan de starre branche-indeling en parallellisatie slechts in zeer geringe mate wordt toegestaan.

De laatste etappe van de verwezenlijking van de gemeenschappelijke markt ligt nog in de toekomst, maar de voorbereiding hiertoe ligt in het heden. Het onvoldoende beseffen van de noodzaak tot voorbereiding, een zelfoverschatting en zelfgenoegzaamheid, het gemis aan durf en initiatief, zowel van de overheid als van de individuele en gezamenlijke ondernemers, het te veel aandacht hebben voor het individuele belang en het branche-belang kunnen ertoe leiden dat, wanneer de vruchten van de toenemende welvaart straks kunnen worden geplukt, wel het grootbedrijf, maar niet het kleinbedrijf hiertoe in staat is. De volgende uitspraak van Paul Henri Spaak zal dan ook tot nadenken moeten stemmen: 'Wer jetzt schläft, wird den ewigen Schlaf schlafen. Die Chancen, die der Gemeinsame Markt bietet, können nur dann erfolgreich genutzt werden, wenn sie jetzt rechtzeitig begriffen werden und wenn man sich auf den Gemeinsamen Markt einstellt, noch ehe er nach Ablauf der Uebergangszeit völlig Wirklichkeit geworden ist'¹.

Concluderend komen wij tot de volgende opvatting: handhaving van die wettelijke bepalingen in onze vestigingswetgeving die leiden tot een branche-afbakening en als zodanig in strijd zijn met de strekking en de geest van het E.E.G.-verdrag en die bovendien een gezonde economische ontwikkeling van de detailhandel

¹ P. H. Spaak, *Das Gewerbe und die wirtschaftliche Integration Europas*. Voor- dracht aan de Handels-Hochschule St. Gallen op 14 sept. 1959. Citaat opgenomen in Otto Bredt, *Aufgaben der Betriebsführung im Grossen Europäischen Markt*. *Internationales Gewerbearchiv*, Dez. 1959, p. 152.

in het kader van de Euromarkt afremmen, is onverantwoord; zowel in het belang van de Europese integratie, als in ons eigen nationaal belang zijn afschaffing van deze bepalingen en coördinatie van de bepalingen ten aanzien van de algemene ondernemersopleiding met die welke in de andere E.E.G.-landen zijn of worden vastgesteld, dringend vereist.

AANGEHAALDE LITERATUUR

- Advies inzake het vestigingshoofdstuk van het verdrag tot oprichting van de E.E.G.* Publikatie van de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 4, 's-Gravenhage, 1959.
- ALTENA, J. VAN, *Concentratie in het winkelbedrijf onmiskenbaar*, 's-Gravenhage, 1939.
- Amerika's neue Bantam-Läden breiten sich schnell aus, *Selbstbedienung*, 1/1962.
- ANDREWS, P. S. and F. A. FRIDAY, *Fair Trade Resale Price Maintenance Re-examined*, London, 1960.
- ANDRIESEN, J. E., *De conjunctuurpolitiek in Westeuropes verband*. Inaugurele rede Universiteit van Amsterdam, Leiden, 1959.
- ANDRIESEN, R., Mogelijkheden voor kleinere ondernemers in het 'Zelfbedieningssysteem', *Zelfbediening*, april 1961.
- ARIËNS, A. A., *Maatschappelijke uitgangspunten van het Middenstandsbeleid*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek.
- ARIËNS, A. A., De Middenstand en de Sociale leer van de Kerk, *De Kern*, juni/juli 1961.
- ARNDT, H., Die Konzentration in der Wirtschaft, *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Neue Folgen, nr. 20, I, II, III, Berlin, 1960.
- ATTEMA, L., *Proeve van een beginsel- en werkprogram voor den Christelijken Middenstand in Nederland*. Praecadvies voor de vierde jaarvergadering der Vereeniging van den Christelijken Handeldrijvenden en Industrieelen Middenstand in Nederland, Amsterdam, 1922.
- BAKKENIST, S. C. en W. J. VAN DE WOESTIJNE, *De positie van het fabrikantenmerk-artikel in de kruideniersbranche*, Doeteinchem, 1946.
- BAKKENIST, S. C., Het merkartikel in het kruideniersbedrijf, opgenomen in *Het Kruideniersbedrijf*, onder redactie van F. L. van Muiswinkel en J. C. Berk, Amsterdam, 1951.
- BAKKENIST, S. C. Sanering van den detailhandel in tabaksproducten, *Economisch-Statistische Berichten*, 27 dec. 1945.
- 'Bantam', ein neuer Stern am Himmel des Amerikanischen Lebensmittel-Handels, *Der Echo*, Offizieles Organ der Internationalen Vereinigung der Verbände Lebensmittel-Detaillisten, Olten, Schweiz, nr. 2, 1959.
- BECKERMANN, Th., *Das Handwerk, gestern und heute*, Essen, 1959.
- Bedreigd bestaan*. Uitgave van de Stichting Noord-Groningen, Groningen, 1959.
- Bedrijfseconomische Encyclopedie*, Deel I, Utrecht, 1947.
- BERKUM, P. P. VAN, Nationale en Europese conjunctuurpolitiek, *Economie*, febr. 1960.
- BLOM, F. W. C., *Discounthouses in Amerika*. Uitg. van het Ned. Reclame-Advies Bureau Bauduin, z.j.
- BOGERS, D. C., Inkoopcombinaties in de levensmiddelen- en textielsector in Nederland, *Maandschrift van de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Nederland*, maart 1959.
- BOGERS, D. C., Schulze - Delitzsch und die Einkaufs-genossenschaften des handel-treibenden Mittelstandes in den Niederlanden, *Blätter für Genossenschaftswesen*, Sept. 1958.

- BREDT, OTTO, Aufgaben der Betriebsführung im grossen Europäischen Markt, *Internationales Gewerbearchiv*, Dez. 1959.
- BRITSCH, W., W. HAUSS und K. ROSENBERGER, *Die Berufsausübung im Einzelhandel*, Berlin und Frankfurt am Main, 1961.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *2e Algemene Bedrijfstelling*, Deel 5, Zeist, 1957.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Jaarcijfers voor Nederland, 1940*, 's-Gravenhage, 1942.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Jaarcijfers voor Nederland, 1943-1946*, Utrecht, 1948.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Jaarcijfers voor Nederland, 1947-1950*, Utrecht, 1951.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Maandschrift*: 29 juni 1929; 31 juli 1929; 28 febr. 1939; juni 1940; febr./mrt. 1942; nov./dec. 1942.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Maandstatistiek van de binnenlandse handel, het verbruik en de prijzen*, april 1957; mei 1961.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Nationale rekeningen, 1960*, Zeist 1961.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Statistisch Bulletin*, nr. 2, 1961.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Statistisch zakboek 1942*.
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Zestig jaren statistiek in tijdreeksen, 1899-1959*, Zeist, 1959.
- Chamber of Commerce of the United States, *Small business, its role and its problems*, Washington, 1953.
- CLUYSENAER, J. L. H., *Recht in de welvaartsstaat*. Inaugurele rede te Groningen, Groningen, 1959.
- COENS, D. H., *De overgang van middenstander naar loonarbeider*. Case-studies in een Westvlaamse plattelandsgemeente. Licentiaatsverhandeling te Leuven, 1962.
- COLIJN, H., *Wat kunnen wij doen en wat moeten wij laten om onze ingezonken volkswelvaart te verhogen?* Rede van 26 jan. 1935 in Amsterdam voor de leden van de Groote Club Doctrina en van de Industriële Club.
- CRABBENDAM, J. G., Concentratie in de levensmiddelendetailhandel, *E.S.B.*, 18 jan. 1961.
- CUNNINGHAM, ROSS M., Customer loyalty to store and brand, *Harvard Business Review*, Nov./Dec. 1961.
- DEERING, J. G., 25 Jaar Middenstandsonderwijs in verband met de Vestigingswet, opgenomen in *Middenstand en Maatschappij*, 's-Gravenhage 1962.
- DELFGAAUW, J. G. M., *De binnenlandse groot- en kleinhandel*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z.j.
- DENEFFE, P., *Recente ontwikkeling in de Amerikaanse distributie, Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1961.
- Distributie van levensmiddelen in West-Duitsland en Zweden in vergelijking met Nederland*. Rapport Contactgroep Opvoering Productiviteit, 's-Gravenhage, 1961.
- DOORN, J. A. A. VAN, *De sociologie van de organisatie. Beschouwingen over het organiseren in het bijzonder gebaseerd op een onderzoek van het militaire systeem*. Diss. Leiden, 1956.
- Drive-ins en Bantams, *Z.B.-revue*, juni 1961.
- DULLER, H. J., De groeiende invloed van de consument, *E.S.B.*, 15 nov. 1961.
- DUNGEN, P. A. VAN DEN, *De Middenstandsbeweging in Nederland*, Tilburg, 1937.

- Economisch Instituut voor de Middenstand, *De verspreiding van het kruideniersbedrijf te 's-Gravenhage*, 's-Gravenhage, 1933.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Onderzoek naar de uitverkoop*, 's-Gravenhage, 1934.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Kosten en winsten in den kleinhandel*, 's-Gravenhage, 1935.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Onderzoek naar de oorzaken van faillissementen van handeldrijvende en industriële middenstanders*, 's-Gravenhage, 1940.
- Economisch instituut voor de Middenstand, *Invloed van het Koreaanse conflict op de vraag naar artikelen behorende tot de eerste levensbehoeften*, 's-Gravenhage, 1950.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *20 jaren bedrijfs-economisch onderzoek, 1930-1950*, 's-Gravenhage, 1951.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *School- en Vakopleiding van de Ondernemers in Ambacht en Detailhandel*, 's-Gravenhage, 1955.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Enkele aantekeningen met betrekking tot de behoeften aan nieuwe ondernemers in ambacht en detailhandel*, 's-Gravenhage, 1956.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Enkele aspecten van het postorderbedrijf in West-Europa*, 's-Gravenhage, 1959.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Enkele ontwikkelingslijnen in Detailhandel en Ambacht, 1953-1958*, 's-Gravenhage, 1959.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *De ontwikkeling van het vrijwillig filiaalbedrijf*, 's-Gravenhage, 1961.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Statistiek voor het kruideniersbedrijf over 1959*, 's-Gravenhage, 1961.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Woonwijk en Winkelcentrum*, 's-Gravenhage, 1961.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Een onderzoek naar de Middenstand in een plattelandsgebied van Friesland*. Sociaal-economische publicaties nr. 1, 's-Gravenhage, z.j.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *De Middenstand in een plattelandsgebied van Noord-brabant*. Sociaal-economische publicaties nr. 2, 's-Gravenhage, 1954.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *De Middenstand in een drietal Friese plattelandsgemeenten*. Sociaal-economische publicaties nr. 3, 's-Gravenhage, 1956.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Een onderzoek naar de Middenstand in de Jordaan te Amsterdam*. Sociaal-economische publicaties nr. 4, 's-Gravenhage, 1957.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Een onderzoek naar de Middenstand in de Bommelerwaard*. Sociaal-economische publicaties nr. 5, 's-Gravenhage, 1958.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Een ontwikkelingsbeeld van de Middenstand in een Brabants plattelandsgebied*. Sociaal-economische publicaties nr. 6, 's-Gravenhage, 1959.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Middenstand en Consument in de Noordoostpolder*. Sociaal-economische publicaties nr. 7, 's-Gravenhage, 1959.
- Economisch Instituut voor de Middenstand, *Statistische branche-documentatie nr. 3*, gegevens voor de detailhandel in kruidenierswaren, 1959.

- EFFER, F., Einzelhandel und europäische Integration, *Blätter für Genossenschaftswesen*, 25 Jan. 1961.
- Electro Radio Mercur*, 7 okt. 1961.
- Facts in Grocery Distribution, *Progressive Grocer*, 29th annual survey, 1962 edition.
- FRERICHS, GÖKE D., Small Business-Politik in den U.S.A., opgenomen in *Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute*. Die Akten des internationalen Mittelstandskongresses von Madrid (7-11 Mai 1958), Heidelberg/Löwen, 1958.
- FULOP, CHRISTINA, *Buying by voluntary chains*, London, 1962.
- GALBRAITH, J. K., *Economie van de overvloed*, 2e druk, Amsterdam, 1961.
- GEERTMAN, J. A., *Pro en contra uniforme prijzen van merkartikelen*, Utrecht, 1961.
- GERBRANDY, P. S., *Zijn wettelijke maatregelen gewenst, teneinde daardoor in de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel, de ontwikkeling van het grootbedrijf ten bate van het kleinbedrijf te remmen?* Amsterdam, z. j.
- GOLDSCHMIDT, H. O., Enige aspecten van economische samenwerking, *Taverne*, 15 okt. 1959.
- GOLDSCHMIDT, H. O., *Enige aspecten van het ondernemerschap van de middenstander*. Inaugurele rede te Tilburg, Leiden, 1960.
- GOLDSCHMIDT, H. O., De financiering van de middenstandsonderneming I en II, *Klein- en Middenbedrijf*, okt. 1954 en febr. 1955.
- GOLDSCHMIDT, H. O., Het merkartikel en de slijter, *Taverne*, 1 febr. 1961.
- GOLDSCHMIDT, H. O., De Middenstandsnota 1959, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1960.
- GOLDSCHMIDT, H. O., Shopping-centres in Nederland, *Maandblad Succes*, jrg. 1962.
- GOLDSCHMIDT, H. O., Samenwerking in de slijtersbranche, *Taverne*, 1 nov. 1959.
- GOLDSCHMIDT, H. O., De sanering van de Middenstand, *Klein- en Middenbedrijf*, juli/aug. 1954.
- GOLDSCHMIDT, H. O., De waardering van de samenwerkingsvormen in de sector van de middengrote en kleine ondernemingen, *Economie*, april 1956.
- GÖRTZ, HEINZ, Sortimentsdeckung, eine Voraussetzung der Einkaufskonzentration, *R.G.H. teilt mit*, 4/61.
- GROENENDAAL, J., De Nederlandse economische vestigingswetgeving, *Sociaal-Economische Wetgeving*, okt.-nov. 1955.
- GROENEVELD, G. W., *Economische aspecten van het zelfstandig ondernemerschap*. Preadvies voor het 19e Congres van de N.R.K.M., nov. 1960.
- GROSS, HERBERT, *Die jüngste Entwicklung der Sortimentsgestaltung in Europa*. Congresrede Stiftung 'IM GRUENE', Aug. 1961.
- GROSS, HERBERT, *Nieuwe wegen, nieuwe mogelijkheden in de handel*, Alphen aan den Rijn, 1960.
- GROSS, HERBERT, *Small Business im grossen Markt*, Düsseldorf, 1958.
- GRUYTER, A. DE, Leidt de Vestigingswet tot toenemende gemiddelde grootte van de ondernemingen? *Stuwing*, 7 jan. 1956.
- GÜNTHER, F., Handelsmarken in der Amerikanischen Absatzwirtschaft, *Neue Betriebswirtschaft*, Jg. 12.
- GUTERSOHN, A., *Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft*, Band I, Zürich und St. Gallen, 1954.

- GUTERSOHN, A., Lebensmitteleinzelhandel und europäische Integration, opgenomen in Gegenwartsprobleme genossenschaftlicher Selbsthilfe, *Festschrift Paul König*, Hamburg, 1960.
- GUTERSOHN, A., *Small Business in den U.S.A.*, St. Gallen, 1957.
- HACCOÛ, J. F., Enkele opmerkingen omtrent het economisch perspectief voor de middenstand, opgenomen in *Middenstand en Maatschappij*, 's-Gravenhage, 1962.
- HACCOÛ, J. F., *Handel en marktwezen in goederen*, Deel I, 2e druk, Leiden, 1957.
- Handboek voor den Middenstand*, (H. L. Jansen, M. Kropveld, J. C. Mollerus, F. L. van Muiswinkel, E. J. Tobi), Haarlem, 1937.
- HARTL, F., *Handels- und Herstellermarken in der Lebensmittelbranche*, Köln und Opladen, 1960.
- HARTOG, F., *European Trade Cycle Policy*, Leiden, 1959.
- Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels. 14. *Arbeitsbericht*, 1961, Köln-Dellbrück, 1962.
- HAZEKAMP, TH. M., Samenwerking van het Zelfstandig Midden- en Kleinbedrijf met het Grootbedrijf, *De Kern*, maart 1962.
- HELLENBERG HUBAR, J. A. G. M. VAN, *Het grootwinkelbedrijf en de middenstand*. Praeadvies voor het 8e Congres van den N.R.K.M. te Almelo, sept. 1929.
- HENKSMEIER, K. H. und F. SCHUCHT, Ein Jahr Betriebsvergleich, *Selbstbedienung*, Okt., 1958.
- HENKSMEIER, K. H., Fünf Jahre Betriebsvergleich der S.B.-Läden, *Selbstbedienung*, 6/62 en 8/62.
- HENKSMEIER, K. H., Einrichtungskosten in Selbstbedienungsläden, *Selbstbedienung*, Sept. 1961.
- HENTZEN O.F.M., CASSIANUS, *Zijn wettelijke maatregelen gewenst teneinde daardoor in de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel, de ontwikkeling van het grootbedrijf ten bate van het kleinbedrijf te remmen?* Amsterdam, 1939.
- HIRSCH, JULIUS, Hoofdproblemen van de moderne detailhandel, *De Economist*, okt. 1939. Overdruk.
- HOELEN, H., *De economische problematiek van de biermarkt, in het bijzonder in Nederland*. Diss. Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, 1961.
- Hoe staat de consument in de kruidenierswarenbranche?* Uitgave Stichting Het Merk-artikel, nov. 1961.
- Hoge Raad deed een belangrijke uitspraak, *De, Ons Vrije Bedrijf*, april 1960.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel, *Verslag over het jaar 1959, 1960 en 1961*.
- HUPKES, H., Bedrijf geen struisvogelpolitiek, *Kruidenierswaren*, 22 dec. 1955.
- In het gehele land starten N.R.K.M.-ondernemerscursussen, *Stuwijng*, 14 okt. 1961.
- Jaarboekje 1961 van de Volkspartij voor Vrijheid en Democratie*, 's-Gravenhage 1961.
- JANSEN, H. L., *Prijs en rantsoeneringsbeleid*, Bibliotheek voor middenstandshandboekjes, nr. 2, Assen, 1948.
- JANSEN, H. L., Die Selbsthilfe des mittelständischen Unternehmers, opgenomen in *Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute*. Die Akten des internationalen Mittelstands-Kongresses von Madrid (7-11 Mai 1958), Heidelberg/Löwen, 1958.
- JANSEN, H. L., *Vestigingseisen voor ambacht, kleinnijverheid en detailhandel*. Praeadvies voor het 11e Congres van den N.R.K.M., Rotterdam, 1935.

- JANSEN, H. L., *Wettelijke bescherming van het kleinbedrijf. Economische zijde van het vraagstuk*. Praeadvies voor het 10e Congres van den N.R.K.M. te Breda, 's-Gravenhage, 1933.
- JEFFERYS, JAMES B., *Ontwikkelingslijnen in de verkoop en verkoopbevordering*. Referaat op 14 okt. 1959 voor de Vereniging van Zelfbedienings-bedrijven.
- KEESING, F. A. G., *De conjuncturele ontwikkeling van Nederland en de evolutie van de economische overheidspolitiek 1918-1939*, Utrecht, 1947.
- KEULEN, J. VAN, *De zee in een theekopje? Beschouwingen over de parallelisatie in de detailhandel getoetst aan de ontwikkeling van het kruideniersbedrijf*, 2e druk, 's-Gravenhage, 1956.
- Kleine Middenstandsbedrijf, Het*, Rapport van de Commissie Het Kleine Middenstandsbedrijf, 's-Gravenhage, 1958.
- KOENRAADT, W. M., *Wettelijke bescherming van het kleinbedrijf. Sociale zijde van het vraagstuk*. Praeadvies voor het 10e Congres van den N.R.K.M. te Breda, 's-Gravenhage, 1933.
- Koopcentrum (shoppingcenter) als modern bundelingsverschijnsel in de detailhandel, Het*, Publikatie van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, Serie S.E.O., nr. 18, Leiden, 1962.
- KOYCK, L. M., Consumentengedrag, theorie en empirisch onderzoek, opgenomen in *Verbruik en sparen in theorie en praktijk*, gedenkboek t.g.v. het 75-jarig bestaan van de Rijkspostspaarbank, Haarlem, 1957.
- Kruidenier, De*, 14 sept. 1961; 10 mei 1962.
- KRUIDERINK, W. H., *Van Washington tot Montreal*, Nijmegen, 1961.
- KUIJLER, H. C., *Verkeer en vervoer in Nederland*, Utrecht, 1949.
- LEE, M. VAN DER, Parallelisatie; grijpen naar het brood van anderen. Rede op de jaarvergadering van de A.N.K.B. in 1956, *Kruidenierswaren*, 28 juni 1956.
- LEINERT, HEINZ, *Das Gesetz zum Schutze des Einzelhandels*, Berlin, 1938.
- Levensmiddelenbedrijf, Het*, 17 aug. 1961; 11 jan. 1962; 10 mei 1962.
- LEYENDEKKERS, O., Het doel van de Vestigingswet, *E.S.B.*, 30 jan. 1957.
- LEYENDEKKERS, O., Verkenningstocht naar het land der elf kastelen. *COOP*, nr. 4-5, 1961.
- LEYENDEKKERS, O., *De Vestigingswet Bedrijven 1954*, 3e druk, Alphen aan den Rijn, 1961.
- LICHTENAUER, W. F., *De invloed van de crisismaatregelen op het bedrijfsleven in het algemeen en op het middenstandsbedrijf in het bijzonder*, 's-Gravenhage, 1936.
- LIEFTINCK, P., Actuele Middenstandsvragen, *Stenografisch Verslag Congres Chr. Middenstandsbond*, 1939.
- LINDE, P. VAN DE, *De verhouding tussen groot- en kleinbedrijf in de levensmiddelenhandel*, Baarn, z.j.
- Liquiditeit in het ambacht, De*, Rapport Hoofdgroep Ambacht, nr. 4 in de serie Ambachtvraagstukken in kort bestek, 's-Gravenhage, 1952.
- LIJCKX, A. W., *De detailhandel in de naaste toekomst*. Inleiding gehouden bij de opening van het 'De Hoop Super Centrum' te Diemen, 12 juni 1962.
- LIJCKX, A. W., De distributie op een tweesprong, *E.S.B.*, 27 april 1960.
- LIJCKX, A. W., Doelstellingen van het middenstandsbeleid, *E.S.B.*, 24 okt. 1956.
- LIJCKX, A. W., *De middenstand in de maalstroom van het economisch gebeuren*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek.
- LIJCKX, A. W., Het probleem van de overbezetting in de middenstand, *Economie*, aug./sept. 1951. Overdruk.

- MARBACH, FRITZ, *Theorie des Mittelstandes*, Bern, 1942.
- MARGOT, F., *Het vestigingsbeleid t.a.v. het midden- en kleinbedrijf in de zes landen van de Euromarkt*, Antwerpen, 1959.
- Markenartikel in der neuen Handelsstruktur, Der, *Schriftenreihe der Stiftung 'IM GRUENE'*, Band 19, Rüschlikon, Zürich, 1960.
- McNAIR, M. P., Significant Trends and Developments in the Postwar Period, opgenomen in A. B. Smith, *Competitive Distribution in a Free High-Level Economy and its Implications for the University*, Pittsburg, 1958.
- Mededelingenblad Bedrijfsorganisatie*, 21 maart 1958; 13 maart 1962.
- MEHLEM, GÜNTHER, *Die Stellung des Verbrauchers in der Marktwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung seines Verhältnisses zur Warenqualität*, Hamburg, 1960.
- Middenstand in beweging*, Rapport van een Commissie, ingesteld door de K.V.P. en N.R.K.M., 's-Gravenhage, 1959.
- Middenstand en platteland*, Rapport uitgebracht op het Congres van het N.V.M. te Zwolle op 3 juni 1959, 's-Gravenhage, 1959.
- Middenstand en Vestiging*, Rapport van het College van Advies der Anti-Revolutionaire Partij over enige vraagstukken met betrekking tot het Middenstandsbeleid. Uitgave van de A.R. Partij-Stichting, nr. 16, 1960.
- Middenstandsnota 1954*, Tweede Kamer, Zitting 1953-1954, stuk 3378.
- Middenstandsnota 1959*, Tweede Kamer, Zitting 1959-1960, stuk 5819.
- Middenstandspolitiek in de zes landen van Klein-Europa*, De, Rapport Ministerie van Economische Zaken, 's-Gravenhage, 1958.
- Middenstandsprogram van de Partij van de Arbeid*, Het, Amsterdam, 1951.
- Middenstandsrapport*, Christelijk Historische Unie, Kampen, 1948.
- Middenstandsrapport*, samengesteld door de Middenstandsc commissie van de Christelijk Historische Unie, 's-Gravenhage, 1957.
- Middenstandsvak- en handelsonderwijs*, Het, Rapport van de Commissie Middenstandsonderwijs, 's-Gravenhage, 1956.
- MOK, S., *Vrijheid en gebondenheid in het arbeidsrecht*, Haarlem, 1946.
- MOLLERUS, J. C., Het vestigingsprobleem nog altijd een belangrijk vraagstuk in de huidige middenstandspolitiek, *Electro Radio Mercur*, 13 jan. 1962.
- MUELLER, ROBERT W., The Discount House versus the Super Market, *Progressive Grocer*, Vol. 40, nr. 7, July 1961.
- MUISWINKEL, F. L. VAN, *Hedendaagse Problemen van de Gespecialiseerde Dranken-groothandel*. B.B.M. Inleiding Jaarvergadering 1961, z.p. 1961.
- MUISWINKEL, F. L. VAN, Hedendaagse problemen in den detailhandel, *E.S.B.*, 8 en 17 jan. 1941. Overdruk.
- MUISWINKEL, F. L. VAN, Ontwikkelingstendenties in de detailhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, dec. 1961.
- MUISWINKEL, F. L. VAN, Structuurveranderingen van de Nederlandse handel in levensmiddelen, *Economisch Kwartaaloverzicht van de Amsterdamsche Bank*, nr. 132, 1961.
- MUISWINKEL, F. L. VAN, Het Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven, *E.S.B.*, 10 sept. 1958.
- Nederlandse Jurisprudentie*, 1958, nr. 82; 1961, nr. 574.
- Nederlandsche Middenstandsbank N.V., *Verslag over 1948*.
- Nederlandsche Middenstandsbank N.V., Opvolging in het familiebedrijf. *Economische publicaties*, nr. 30, juni 1959.
- NEEFJES, W. H., *Waar gaat het met de detailhandel heen?* Publikatie van het Productiviteitscentrum voor het Midden- en Kleinbedrijf, nov. 1960.

- NEEFS, H. J., *Enkele achtergronden en doelstellingen van een modern beleid ten behoeve van het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel*. Preadvies voor het 19e Congres van de N.R.K.M., nov. 1960.
- NELISSEN, R. J., *Vestigingsbeleid*. Rede Studiedagen N.R.K.M. te Heeswijk, juli 1959. Verslagboek.
- Neue Tendenzen beim Verbrauch von Lebensmitteln, *Das Fachblatt für Selbstbedienung*, Okt. 1961.
- NIESCHLAG, ROBERT, *Die Gewerbefreiheit im Handel*, Köln und Opladen, 1953.
- NIESCHLAG, ROBERT, *Strukturwandlungen im Grosshandel*, Deutscher Industrie- und Handelstag, Schriftenreihe, 1956, Heft 42.
- NIEUWENHUYZEN, P. M. VAN, Die Entwicklung der Struktur des Handels in den Niederlanden, *Blätter für Genossenschaftswesen*, Okt. 1961.
- NIEUWENHUYZEN, P. M. VAN, Liberale middenstandspolitiek, *Liberaal Reveil*, maart 1959.
- NIEUWENHUYZEN, P. M. VAN, De ontwikkeling in de structuur van de detailhandel in een zestal West-Europese landen, *Klein- en Middenbedrijf*, maart 1962.
- NIEUWENHUYZEN, P. M. VAN, Recente ontwikkelingen in de distributie in Nederland, *Handelsoverzicht, Maandblad van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg*, mei 1962.
- Nota inzake het parallellisatievraagstuk*, Tweede Kamer, Zitting 1956-1957, stuk 4500, nr. 19.
- Nota inzake het vraagstuk van de branchevervaging*, Stichting Het Merkartikel, 1955.
- Nota inzake het vraagstuk van gelijke kansen voor het midden- en kleinbedrijf*. Inleiding door P. J. de Kruif op het Congres van het Nederlands Verbond van Middenstandsverenigingen te Haarlem op 20 juni 1962.
- O.E.E.C., *The consumers' food-buying habits*, Project nr. 169, Paris, 1958.
- OERS, M. VAN, *Parallellisatie*. Congresrede N.R.K.M., april 1958. Congresverslagboek.
- OMMEN KLOEKE, W. K. J. J. VAN, *De vrijheid van beroep en bedrijf*, 's-Gravenhage, 1946.
- Onderzoek naar de prijsvorming in het kruideniersbedrijf*. Rapport uitgebracht door de Sub-Commissie uit de Commissie voor de Economische Politiek. Verslagen en Mededeelingen van de Afdeling Handel en Nijverheid van het Departement van Arbeid, Handel en Nijverheid, 's-Gravenhage, 1929, nr. 2.
- Ontwikkeling van de detailhandel*, De, Publikatie van het Directoraat-Generaal van de Middenstand en het Toerisme, Afd. Middenstandseconomie, 30 jan. 1961.
- OYEN, M. J. VAN, Parallellisatie in de middenstand, *E.S.B.*, 22 mei 1957.
- Opleiding van de ambachtspatroon*, De, *Kroniek van het Ambacht*, jan./febr. 1962.
- PACKARD, VANCE, *De statuszoekers*, Amsterdam, 1960.
- PASMAN, R. F., De verticale prijsbinding in de levensmiddelenhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, sept. 1961.
- PIETERS, L. E., De zich wijzigende houding van de Overheid ten opzichte van de Middenstandswetgeving, *Lerarenorgaan*, febr. 1961.
- Plan van den Arbeid*. Rapport van de Commissie N.V.V. en S.D.A.P., A'dam, 1935.
- PLEITER, H. W., *Het grootbedrijf in het moderne distributiesysteem*. Praadvies voor de Vereeniging van groot-werkgevers in het winkel- en magazijnbedrijf, Amsterdam, 1934.

- POLAK, C. H. F., *Ordering en rechtsstaat*. Inaugurele rede te Leiden, Zwolle, 1951.
- POLAK, F. L., *Enige beschouwingen over de verhouding tusschen klein- en grootwinkelbedrijf, inzonderheid met betrekking tot het eenheidsprijsbedrijf*. Praeadvies Vereniging van groot-werkgevers in het winkel- en magazijnbedrijf, Amsterdam, 1939.
- POTJER, A. P. en L. S. SCHUYLEMAN, *Vestigingswet en Vestigingsverbod*, Groningen/Batavia, 1944.
- Pour rationaliser le circuit de la distribution dans le textile Prodis associe fabricant et detaillant, *Le Commerce Moderne*, mai 1961.
- QUAEDVLIEG, A. W. H. J., Enige beschouwingen over branchevervaging en branchezuivering, *Economie*, mei/juni 1946.
- QUAY, J. E. DE, *De bescherming van het zelfstandig kleinbedrijf in den detailhandel*. Praeadvies voor het 12e Congres van den N.R.K.M. te 's-Hertogenbosch, 's-Gravenhage, 1937.
- Rapport betreffende het vraagstuk der fabrikanten-toonkamers in de meubelbranche*, Stichting voor economisch onderzoek der Universiteit van Amsterdam, 1961.
- Rapport inzake de harmonisatie van de sociale wetgeving gedurende de eerste etappe*. Publikatie van de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 5, 's-Gravenhage, 1959.
- Rapport inzake samenwerkingsvormen in het midden- en kleinbedrijf*, Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, nr. 3, 's-Gravenhage, 1961.
- Rapport van de Commissie Economische Concentratievormen*, ingesteld door het bestuur van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 1961.
- Rapport van de Commissie Concentratievormen*. Uitgave van de N.R.K.M., 's-Gravenhage, 1954.
- Rapport van de Middenstandscommissie van de Vrijzinnig-Democratische Bond*, z. p., 1938.
- Retail News Letter*, June 1962.
- RHEIN, EBERHARD, Die Theorie des unvollkommenen Wettbewerbs und ihre Anwendung auf den Wettbewerb im Einzelhandel, *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Band II, 1960, Heft I.
- RIEL, J. W. G., *De Vestigingswet in de praktijk*, Utrecht/Antwerpen, 1961.
- ROMPUY, V. VAN, Sectorpolitiek, opgenomen in *Theorie van de economische politiek*, onder redactie van J. E. Andriessen en M. A. G. Meerhaeghe, Leiden, 1962.
- RÖPKE, W., Die Funktion des Klein- und Mittelbetriebes in der Volkswirtschaft, opgenomen in *Handwerk und Kleinhandel in der modernen Volkswirtschaft*, St. Gallen, 1947.
- RÖPKE, W., *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Zürich/Stuttgart, 1958.
- SALPETEUR, L., De Belgische Vestigingswet, *Bulletin Benelux*, 1961, 2.
- SCHELTEMA, G. S., *Concurrentie en middenstand*, nr. 4 uit de bibliotheek voor middenstandshandboekjes, Assen, z. j.
- SCHELTEMA, G. S., *Rentabiliteit en financiering van klein- en middenbedrijf in de huidige paraatheidseconomie*, 's-Gravenhage, 1951.
- SCHOEMACHER, C., Die Entwicklungsprobleme des Einzelhandels, *Genossenschaftliche Schriftenreihe*, Heft 17, Hamburg, 1958.
- SCHONEWEG, RÜDIGER, *Selbstbedienung im Grosshandel*, Rodenkirchen/Rhein, 1961.
- SCHNELLEN, P. H. J. F. Th., Middenstandswarenhuizen, enkele aantekeningen bij de samenwerking tussen warenhuizen en zelfstandige detaillisten, *E.S.B.*, 13 jan. 1960.

- SCHNELLEN, P. H. J. F. TH., Vestiging in de middenstand, *Economie*, sept. 1957.
- SCHRAS, G. J., *De huidige financieringspositie van de middenstand*. Praeadvies voor de N.R.K.M., 1949.
- SCHRIJVERS, A. F. H. C., Het behoefte-element, *Klein- en Middenbedrijf*, sept. 1955.
- SCHRIJVERS, A. F. H. C., *Regeling van de economische mededinging bij klein- en middenbedrijf*. Praeadvies voor het 17e Congres van de N.R.K.M., okt. 1955.
- S.E.R., *Advies inzake de grondslagen voor het vestigingsbeleid in de groothandel van 22 jan. 1960*.
- S.E.R., *Advies inzake de parallelisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel*. Publikaties van de S.E.R., 1956, nr. 9.
- S.E.R., *Advies inzake de vestigingsbesluiten voor de kleinhandels- en ambachtsbedrijven op het gebied van de levensmiddelenvoorziening, voor de kleinhandel in tabaksartikelen, voor de kleinhandel in drogisterijartikelen en voor de kleinhandel in parfumerieën*, 's-Gravenhage, 1960.
- S.E.R., *Advies inzake het Voorontwerp Vestigingswet 1951*. Bijlage van de Memorie van Toelichting van het ontwerp Vestigingswet Bedrijven, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, stuk 2485, nr. 4.
- S.E.R., *Advies over een voorontwerp van een landbouwvestigingswet*. Publikaties van de S.E.R., 1959, nr. 7.
- SEYFFERT, RUDOLF, Sortimentspolitik, *Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln*, Okt. 1961.
- SEYFFERT, RUDOLF, *Wirtschaftslehre des Handels*, Köln und Opladen, 1957.
- SIGL, R., *Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel*, Köln, 1958.
- SMITH, HENRY, *Retail distribution*, Second edition, London, 1948.
- SMULDERS, A. M. F., *Inkomensverdeling en werkgelegenheid*. Diss. Tilburg, Leiden, 1962.
- SMULDERS, A. M. F. en A. I. V. MASSIZZO, Consumptieniveau en inkomensverdeling, *Economie*, maart 1949.
- SNEL, P. M. M. H., Enige beschouwingen over de ontwikkeling der 'Supermarkets' of zelfbedieningszaken in de Verenigde Staten van Amerika, *Economie*, Tilburg, 1950. Overdruk.
- SNEL, P. M. M. H., *Structuur en dynamiek van de detailhandel in de Verenigde Staten van Amerika*, 2e druk, Amsterdam/Antwerpen, 1962.
- Stichting Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand, *Jaarverslag 1961*. *Textilia*, 24 maart 1962.
- THURLINGS, TH. L. M., Middenstand en coöperatieve beweging, *Economie*, sept. 1955.
- TOBI, E. J., *Groot- en kleinbedrijf in den detailhandel*. Uitgave van de drie Nederlandsche Middenstandsbonden, 1939. Overdruk.
- TOBI, E. J., Parallelisatie, *Lerarenorgaan*, okt. 1956.
- TOBI, E. J., Parallelisatie in de Middenstand, *E.S.B.*, 10 april 1957.
- TOBI, E. J. en A. W. LUIJCKX, *Herkomst en toekomst van de middenstander*, Amsterdam, 1950.
- TOBI, E. J. en C. VISSER, *Georganiseerde distributie*, Purmerend, 1931.
- Toekomst voor het midden- en kleinbedrijf*. Rapport van het College van Advies der Anti-Revolutionaire Partij. Uitgave van de A.R. Partij-Stichting, nr. 20, 's-Gravenhage, 1962.

- TRAUTWEIN, E. J. M., Ontwikkeling zelfbediening in 1959, *Zelfbediening*, juni 1960.
- TRAUTWEIN, E. J. M., Ontwikkeling zelfbediening in 1960, *Zelfbediening*, jan. 1961.
- United Nations, *Economic survey of Europe in 1955*, Geneva, 1956.
- VALL, M. VAN DE, *De coöperatie in de welvaartsstaat*, Rotterdam, z. j.
- Van middenstandscursus naar handelsavondschool? *Ons Handelsonderwijs*, nov. 1960.
- VELDKAMP, G. M. J., De middenstandspolitiek van de staat, *De Economist*, juli/aug. 1958.
- VELDKAMP, G. M. J., *Naar een nieuwe toekomst*. Rede op het 18e Nationale Congres van de N.R.K.M., 17 april 1958 te Breda. Verslagboek.
- VELDKAMP, G. M. J., Rede voor de Economische Sectie van de Vereniging voor Rechtspraak op 26 nov. 1955. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 404, 30 nov. 1955.
- VELDKAMP, G. M. J., De spanning tussen risico en zekerheid in het sociale en economische leven. Rede ter gelegenheid van het 40-jarig bestaan van de Vereniging van Raden van Arbeid op 29 jan. 1960 te Amsterdam. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 17, 28 jan. 1961.
- VEN, F. J. H. M. VAN DER, *Economische en sociale opvattingen in Nederland*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z. j.
- VERBRUGGHEN, R., Euromarkt en Middenstand, *De Middenstandsgids*, nr 1, 1961.
- Verhouding groot- en kleinwinkelbedrijf*. Rapport der Commissie ingesteld door de A.K.W.V. ter bestudeering van het vraagstuk van de verhouding van het grootwinkelbedrijf en het kleinwinkelbedrijf, 's-Gravenhage, 1939.
- VERRIJN STUART, G. M., *Wettelijke regeling van de verhouding tusschen groot- en kleinbedrijf in den detailhandel*, Amsterdam, z. j.
- Verslag der werkzaamheden van den Middenstandsraad over het jaar 1920, 1922 en 1936*.
- Verslag van de in 1961 gemaakte studiereis naar de Verenigde Staten*. Uitgebracht door een onder auspiciën van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel samengestelde studiegroep, bestaande uit ondernemers en functionarissen van middenstandsorganisaties, 1962.
- Verslagen van het onderzoek naar den toestand van den handeldrijvende en industrieelen middenstand in Nederland*, Amsterdam, 1918.
- Verticale prijsbinding en concurrentieverhoudingen, *Nederlands Weekblad voor de Groothandel in Levensmiddelen*, 1 dec. 1961.
- Vestigingsbeleid en het ambacht, Het*, Mededelingen van het Hoofdbedrijfschap Ambachten, nr. 5, 1958.
- Vestigingsbeleid in detailhandel en ambacht*. Rapport van de Commissie Schrijvers, Centrum voor Staatskundige Vorming, 's-Gravenhage, 1956.
- Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 in Staatsblad verschenen. *Afd. Persdienst Ministerie van Economische Zaken*, nr. 43, 10 febr. 1961.
- Vestigingswet Bedrijven 1954* (Stb. 99).
- Vestigingswet Bedrijven 1954*, Juridische Bibliotheek, Deel III, Deventer, z. j.
- Vestigingswet Kleinbedrijf 1937* (Stb. 619).
- Vestigingswetgeving en vestigingsbeleid*. Nota van het Nederlands Verbond van Middenstandsverenigingen, 's-Gravenhage, 1958.

- VOOYS, A. C. DE, *Wijzigingen in de maatschappelijke verhoudingen*. Uitgave in de serie De Nederlandse volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen, Utrecht/Brussel, z. j.
- VROENHOVEN, F. J. W. VAN, *Beschouwingen over de samenwerking in het midden- en kleinbedrijf*. Diss. Tilburg, Leiden, 1961.
- WAL, G. VAN DER, *De invloed van koopgewoonten op presentatie en distributie van levensmiddelen*. Rede t.g.v. de opening van de Internationale Levensmiddelen Beurs Roka, 3 okt. 1960.
- WALREE, H. F. K. VAN, Verticale prijsbinding en haar invloed op de kruideniersbranche, *E.S.B.*, 15 nov. 1961.
- WETERMAN, C. F. A., De keuze van de distributiekkanalen, *E.S.B.*, 13 juni 1962.
- WILDE, J. P. I. VAN DER, Concurrentie en concurrentiemethoden, *Klein- en Middenbedrijf*, nov. 1960.
- WILDE, J. P. I. VAN DER, *Middenstandsproblematiek in een nieuw gewaad*. Diss. Vrije Universiteit Amsterdam, Kampen, 1953.
- Winkel- en merkentrouw, *Belgisch Distributietijdschrift*, maart 1962.
- Winkeltellingsrapport, Het, 1935*, Dienst der Stadsontwikkeling en Volkshuisvesting van 's-Gravenhage, 1936.
- WOESTIJNE, W. J. VAN DE, Branchegrenzen en assortiment, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1960.
- WOESTIJNE, W. J. VAN DE, Veilige branchegrenzen, *Klein- en Middenbedrijf*, nov. 1955.
- WOESTIJNE, W. J. VAN DE, Volkomen concurrentie of werkzame concurrentie, *Distributie en Zelfbediening*, jan. 1959.
- WIJNBEEK, B. J., Prijsbeheersing en rantsoenering, opgenomen in *Het Kruideniersbedrijf*, onder redactie van F. L. van Muiswinkel en J. C. Berk, Amsterdam, 1951.
- WIJSEN, J. F. H., Overheidspolitiek t.a.v. de detailhandel, *Klein- en Middenbedrijf*, juni 1961.
- ZONNENBERG, J. M. E. M. A., Concurrentie, concentratie en de eigen maatschappelijke waarde van het midden- en kleinbedrijf, *Klein- en Middenbedrijf*, febr. 1961.
- ZONNENBERG, J. M. E. M. A., Feitelijk onderzoek inzake de parallellisatie in de detailhandel in levensmiddelen, *Klein- en Middenbedrijf*, 7/8, 3e jrg.
- ZONNENBERG, J. M. E. M. A., Overwegingen rond het vestigingsbeleid, *Klein- en Middenbedrijf*, nov./dec. 1954.

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01558435 3